



CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE
ARISTEIA

ISTITUTO DI RICERCA
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI



DOCUMENTI ARISTEIA

documento n. 8

*L'impatto dell'euro sull'attività
e sull'organizzazione degli
studi professionali*

luglio 2001

**L'IMPATTO DELL'EURO SULL'ATTIVITÀ E
SULL'ORGANIZZAZIONE DEGLI STUDI
PROFESSIONALI**

DOCUMENTO ARISTEIA N. 8

L'IMPATTO DELL'EURO SULL'ATTIVITÀ E SULL'ORGANIZZAZIONE DEGLI STUDI PROFESSIONALI

SOMMARIO: 1. Scopo e metodologia del documento – 2. Il duplice effetto dell'euro sugli operatori socio-economici - 3. L'“impatto interno” dell'euro sugli studi professionali - 3.1 I sistemi informatici di office automation ed archiviazione dati - 3.2 Segreteria amministrativa e controllo di gestione - 3.3 Il personale - 3.4 Prezzi e tariffe - 3.5 Prospettive di internazionalizzazione della clientela e cambiamento della forma giuridica dello studio - 4. L'“impatto esterno” dell'euro sugli studi professionali - 5. Le insidie dell'euro per i dottori commercialisti: qualche indicazione operativa sugli aspetti tecnico-contabili – 6. L'euro come occasione per la consulenza alle PMI - Appendice

1. SCOPO E METODOLOGIA DEL DOCUMENTO

Il presente documento intende esaminare le implicazioni del passaggio alla moneta unica sull'organizzazione interna e l'attività verso la clientela degli studi professionali, fornendo indicazioni operative e sottolineando problematiche di utilità ed interesse per il professionista. Poiché sino ad oggi è mancata una riflessione scientifica sistematica sugli effetti dell'UEM sulle realtà professionali, l'analisi è stata condotta – a livello metodologico – in modo approfondito ed esaustivo, individuando dapprima le direttrici fondamentali dell'impatto della nuova moneta, illustrando poi gli effetti riguardanti la generalità delle libere professioni presenti in Italia ed approfondendo infine aspetti inerenti le professioni economico-giuridico-contabili e, più precisamente, la categoria dei dottori commercialisti.

Partendo dall'assunto che la letteratura specialistica e la giurisprudenza più recente tendono ad assimilare lo studio professionale agli operatori aziendali – più precisamente, imprenditoriali - nell'esame degli effetti sull'organizzazione e l'attività dello studio, si è ricorso all'individuazione di distinte aree gestionali, evitando tuttavia un approccio rigidamente per funzioni. Infatti, gli studi della dottrina economico-aziendale più recenti pongono in evidenza i limiti diagnostici di tale impostazione e propendono per letture di tipo sistemico e per processi: questa lezione è sembrata di particolare rilievo specialmente nella trattazione dell'impatto prodotto dall'euro, che notoriamente è trasversale alla struttura organizzativa ed alle attività di business.

2. IL DUPLICE EFFETTO DELL'EURO SUGLI OPERATORI SOCIO-ECONOMICI

L'euro è un evento complesso e straordinario, che comporta effetti sia puntuali e contingenti che duraturi e strutturali. Essenzialmente, l'impatto della moneta unica va distinto a due livelli: quello strettamente valutario e quello più generalmente di approccio al mercato.

L'effetto valutario dell'euro investe i prezzi, la contabilità, gli adempimenti tributari, i rapporti di lavoro e contrattuali ed i sistemi informativi. Tale impatto ha natura più tecnico-operativa che strategica, è generalizzato a tutti gli operatori economico-sociali e presenta una manifestazione puntuale dal punto di vista temporale.

Pertanto, gestire l'impatto valutario significa assicurare continuità all'organizzazione in condizioni di piena efficienza, ponendo massima attenzione alla tempistica degli interventi, cioè alle scadenze: chi ha pianificato per tempo le tappe della transizione ed è stato previdente, potrà gestire i costi con maggiore razionalità e conoscere con congruo anticipo cosa vuol dire operare nel mercato unico. Infatti, l'euro è un evento e come tale è imprescindibile: progettarne l'implementazione in modo approssimativo o, addirittura, ignorarlo completamente può costare molto in termini di produttività ed efficienza.

Diversamente dal precedente, l'effetto dell'euro sul mercato di riferimento del professionista e/o dell'impresa concerne le minacce ed opportunità derivanti dall'appartenenza ad uno scenario competitivo più trasparente, coeso e di ampiezza continentale. Tale impatto ha natura tipicamente strategica e, lungi dal rispondere a scadenze prestabilite, comporta cambiamenti durevoli e profondi, da valutare nella prospettiva del medio-lungo periodo. Esso risulta più intenso e significativo per gli operatori che si ispirano al principio di competitività (le imprese) e, di riflesso, per le professioni cui quelli si rivolgono per ricevere servizi di consulenza ed assistenza (le professioni economico-giuridiche).

3. L'IMPATTO INTERNO DELL'EURO SUGLI STUDI PROFESSIONALI

Al di là delle incertezze sul grado di preparazione delle diverse categorie di operatore socioeconomico segnalato dalle più recenti statistiche, il rischio che molti professionisti giungano alla scadenza del 31.12.2001 senza una chiara visione di cosa può significare per loro l'effettiva unificazione monetaria europea non è irrealistico, poiché fino ad oggi sembra che pochissimi studi abbiano fatto qualcosa di concreto in materia. Ciò equivale a trascurare un problema che potrebbe ripresentarsi a fine anno nella veste di urgenze difficilmente gestibili senza svantaggi per l'economicità dello studio.

Contingency planning - Il primo versante dell'attività professionale su cui l'avvento della moneta unica può dispiegare un effetto più o meno dirompente è quello dell'organizzazione dello studio. Infatti,

preliminarmente il professionista deve valutare l'”impatto interno” dell'euro, ossia gli effetti - soprattutto diretti, ma anche indiretti - sulle procedure di organizzazione e gestione dello studio (back-office).

Si tratta di una dimensione in cui prevalgono gli aspetti immediatamente operativi, fondamentali per garantire la funzionalità e l'efficienza - cioè il controllo dei costi di gestione - dell'attività dello studio. Gestire le contingenze tecnico-organizzative legate all'avvento dell'euro significa compiere un processo di audit, che prevede una fase iniziale analitico-ricognitiva, una fase intermedia di intervento ed una fase finale di verifica ed eventuale integrazione delle misure adottate.

In primo luogo, occorre stilare un “prospetto delle contingenze” comprensivo di tutti i microinterventi da effettuare secondo una priorità logica ed uno scadenziario temporale. Solo in questo modo è possibile evitare di trascurare alcuni aspetti poco visibili e di porre in difficoltà l'attività di front-line con i clienti, sostenendo alla fine dell'anno costi lievitati per l'accumulo generale dei ritardi.

Essenzialmente, a livello tecnico-organizzativo, le macroaree d'intervento riguardano i sistemi informativi, il personale dello studio, la gestione amministrativa e, infine, alcuni aspetti del rapporto con il cliente inerenti la percezione e valutazione dei nuovi prezzi espressi in euro.

Indicazioni per il contingency plan sull'organizzazione interna dello studio professionale

<i>Area</i>	Intervento
<i>Sistemi informativi</i>	Verifica funzionamento carattere “€” e relativa scala su tastiere dei PC, calcolatrici e macchine da scrivere
	Verifica uso di applicativi di calcolo e/o videoscrittura euro-compliant
	Adeguamento del sito web dello studio
	Verifica requisiti di HW per stoccaggio archivi storici in lire da riutilizzare per analisi e raffronti
	Aggiornamento di SW specifici per registrazioni ed elaborazioni contabili
	Avvio o adeguamento di servizi remoti (circolari, newsletter, trasmissioni di documenti on line con relativi prezzi)
	Revisione intelligente dei contratti di outsourcing, assistenza e/o manutenzione
<i>Amministrazione</i>	Conversione del capitale (stp) o patrimonio sociale (studio associato)
	Aggiornamento di carta intestata, brochure, buste postali, biglietti da visita
	Verificare adeguamento alle prescrizioni del Ministero delle Finanze sui tributi in Euro (Circ. 17/12/1998 n. 286/d e 02/02/1999 n. 27/E)
	Decisione sulla valuta per la contabilità ed il bilancio e le scelte connesse (fatturazioni, tesoreria e c/c bancario)
<i>Personale</i>	Contattare il consulente del lavoro per la conversione di stipendi e paghe e la revisione dei contratti di assunzione
	Verificare con il consulente del lavoro l'adeguamento degli adempimenti previdenziali
	Verificare la necessità di particolari adempimenti da parte degli assicurati contattando le casse di previdenza di categoria
	Predisporre aggiornamento di regolamenti o tabulati interni sui livelli retributivi corrispondenti al “percorso carriera” di associati, dipendenti e collaboratori
	Convertire eventuali sistemi di incentivi sul fatturato o di retribuzione a premio su base oraria
	Predisporre materiale informativo essenziale sull'impatto dell'euro sulle operazioni di ciascun componente dello studio

3.1 I SISTEMI INFORMATICI DI OFFICE AUTOMATION ED ARCHIVIAZIONE DATI

L'area che maggiormente preoccupa gli operatori è quella delle dotazioni tecnologiche, poiché esse sono sempre più importanti nel lavoro quotidiano e spesso nascondono insidie per l'utente poco esperto. Ovviamente, sono coinvolti nel passaggio all'euro tutte le applicazioni e gli strumenti che trattano dati monetari, quindi non elaboratori e macchine con funzioni esclusivamente tecniche.

Font eurocompatibili ed indicazioni univoche sull'euro - Gli interventi da compiere variano a seconda della dimensione e complessità dello studio: i titolari di studi relativamente piccoli e semplici, i quali ritengano di non avvalersi di programmi specifici nella gestione dei prezzi e dati contabili, possono fino all'autunno del 2001 provvedere a reperire i font per il simbolo dell'euro. Alternativamente, possono dare disposizione al personale amministrativo e di segreteria che tutta la documentazione trattata con elaboratori rechi gli importi in euro con le dizioni "EURO, euro, EUR, eur", in base alle indicazioni contenute nella Circ. Min. Finanze 23/12/1998 n. 291/E: ovviamente, in questo caso sarà opportuno scegliere una soltanto delle possibili simbologie, in modo da armonizzare le procedure e minimizzare il rischio di problemi di lettura degli atti.

Operatività in euro dei software - Nella gran parte degli studi, tuttavia, sono in uso programmi che trattano dati valutari in lire italiane e dovranno quindi essere aggiornati o sostituiti al fine di operare registrazioni ed elaborazioni nella moneta unica. In questo caso, emergono due criticità di fondo: l'eurocompatibilità dei software e la sorte dei dati storici.

Mentre il primo aspetto interessa l'operatività dei software, ossia la capacità di funzionamento nel periodo transitorio, il secondo concerne la conversione di tutti i dati pregressi una volta che sia divenuto impossibile il mantenimento della lira quale moneta di riferimento.

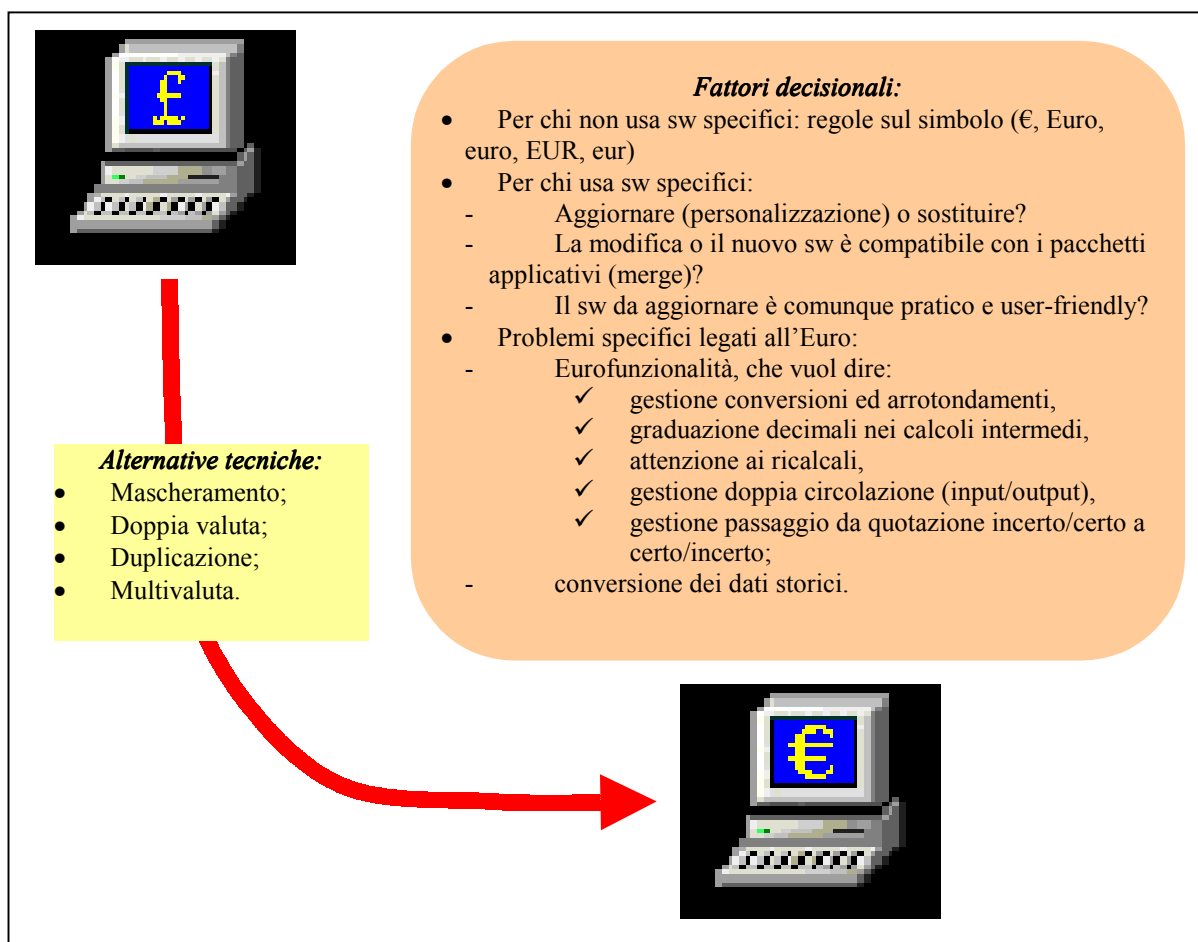
L'operatività dei programmi in euro non è un problema tecnicamente complesso, ma va assicurata scegliendo l'opzione più coerente con l'attività, anche prospettica, dello studio. Inoltre, non può mancare l'esame delle soluzioni che il software - aggiornato o sostituito - è in grado offrire in termini di:

- decimali impiegati nella conversione ed arrotondamento;
- logiche di conversione di voci derivanti da precedenti calcoli e conservazione della valuta del dato di input,;
- capacità di passare dal sistema di quotazione lire/valuta estera (che richiede il prodotto dell'importo in valuta per il tasso di cambio "incerto per certo") a quello euro/valuta estera (quoziente tra importo valuta e tasso di cambio "certo per incerto").

Diversi sono gli schemi tecnici definiti dalle software house per gestire il passaggio all'euro dal punto di vista informatico: in ogni caso, l'adeguamento dei programmi comporta un appesantimento del lavoro compiuto dagli elaboratori e si può optare per l'integrazione dei software in uso (cd. personalizzazione)

oppure per l'acquisto di licenze di programmi nuovi con la capacità di conservare i dati storici (in lire o convertiti in euro). Ciò implica che lo studio valuti l'adeguatezza anche della dotazione hardware, in modo da contrastare rallentamenti o crash di sistema dovuti a carenze di memoria RAM, di potenza dei processori o di capienza degli hard disk.

In realtà, nella gran parte degli studi italiani che hanno già revisionato i sistemi informatici, sono presenti applicazioni in grado di contemplare dati con due o più decimali in fase di input o output, ma non in quella di processazione, per cui si dovrà intervenire - con costi di modificazione/sostituzione variabili da situazione a situazione - e comunque tenere presenti le logiche di rilevazione automatica delle differenze di conversione ed arrotondamento, poiché esse potrebbero non coincidere con le più appropriate soluzioni tecnico-contabili. Non si deve dimenticare che un programma Euro-compliant dovrebbe consentire la selezione della moneta di riferimento (moneta di conto), con il passaggio dalla lira all'euro non appena lo studio sarà pronto o quando vi sarà tenuto dallo scadere del periodo di doppia circolazione: sarebbe auspicabile che l'opzione definitiva in favore dell'euro avvenga, per i sistemi degli studi che già non l'abbiano operata all'inizio del 2001, con la riapertura del piano dei conti di esercizio nella primavera del 2001 o, al più tardi, all'inizio dell'autunno, purché in coerenza con il piano di changeover della contabilità.



Infine, poiché l'euro impone un ripensamento delle dotazioni informatiche, ci sono due altri fattori da non sottovalutare. Innanzitutto, occorre verificare che i programmi da aggiornare o acquistare in sostituzione dell'attuale sistema siano appropriatamente compatibili con il pacchetto applicativo e consentano l'acquisizione di dati per manipolarli in fogli di calcolo, semplici database o documenti elaborati in

videoscrittura (proprietà cd. di merge). Secondariamente, il titolare di uno studio che dispone di programmi piuttosto datati ed user-unfriendly dovrebbe chiedersi se sia davvero opportuno aggiornare all'euro simili software, poiché il personale interno - sebbene ormai abituato - potrebbe impiegare con maggiore efficacia ed efficienza, dopo un fisiologico periodo di familiarizzazione, un prodotto dotato di impostazioni più "amichevoli" e, al contempo, avanzate.

Conversione dei dati storici - Non meno importante per il professionista è la questione della conversione dei dati storici, che anzi assume un particolare rilievo appunto per le attività di apprestamento di servizi professionali. Almeno tre sono gli aspetti da tenere presenti: in primo luogo, i professionisti economico-giuridici si troveranno sicuramente di fronte - anche all'indomani del definitivo ingresso dell'euro - a dati delle aziende clienti espressi ancora in lire e dovranno conseguentemente procedere a conversioni funzionali ai propri incarichi, per lo più avvalendosi dei sistemi informativi in uso presso i clienti ove risiedono gli archivi. In secondo luogo, molte aziende potrebbero affidare agli studi il compito di seguire il processo di conversione delle loro basi dati, poiché tale attività significa il più delle volte gestire un programma di reperimento sistematico e di modificazione ragionata di tutte le elaborazioni residenti nelle reti locali o in singole postazioni di lavoro.

Terzo aspetto, lo stesso studio professionale dovrà pianificare - nel già concitato contesto delle attività quotidiane - gli interventi sui propri archivi, specie in relazione a quei clienti con legami particolarmente duraturi ed al fine di soddisfare l'esigenza, tipica del settore professionale, di disporre di elementi di giudizio comparativi ricavabili da incarichi pregressi (la cd. "prassi del professionista").

Verifica delle implementazioni - Risulta necessario prevedere tempi congrui per effettuare un'attività di "test" dei nuovi programmi, specie se sono il risultato di personalizzazioni, e le conversioni dei database, in particolare di quelli più complessi e relazionali (cioè interconnessi). Le verifiche comportano sicuramente un impiego aggiuntivo di risorse dello studio, normalmente già piuttosto impegnate nella gestione routinaria e delle "emergenze" quotidiane: proprio per l'elevata "stagionalità" dei carichi di lavoro negli studi, è dunque importante poter prevedere e schedulare adeguatamente l'impegno del personale dello studio.

Accordi chiari con l'assistenza tecnica - Il processo analitico fin qui prospettato potrebbe essere ulteriormente approfondito negli studi più grandi e complessi, nei quali si tratterà di considerare problematiche più articolate. Al momento di ricevere dal consulente informatico il contratto di assistenza convertito in euro, gli studi maggiori potrebbero optare per la richiesta di una revisione ragionata del contratto stesso, con l'ottenimento di apposite garanzie sull'adeguatezza del sistema alla nuova valuta.

È comunque consigliabile che anche i piccoli studi si rivolgano a fornitori competenti e disposti a fornire adeguate assicurazioni in termini di assistenza tecnica, almeno nei primi tempi (orientativamente, i primi 3-4 mesi contestuali e successivi al changeover). Infatti, data la concentrazione di domanda di servizio che si verificherà in capo alle aziende di software nei "periodi caldi", la garanzia di adeguata assistenza in tempi brevi è decisamente opportuna.

Situazioni particolari - Ancora, nel caso di sistemi a rete e successivamente all'adozione di una politica di passaggio anticipato alle registrazioni in euro, potrebbe sorgere l'esigenza di stabilire regole precise di

consultazione dei dati pregressi e di data entry prima e dopo la conversione (se effettuata) delle banche dati, poiché i singoli utenti potrebbero adottare procedure diverse o accedere a dati monetari condivisi, effettuando modifiche o nuove immissioni in valute difformi. Ciò potrebbe causare problemi nella rapida elaborazione di sintesi e report di dati riferibili ad una stessa pratica od operazione.

Emergono poi problemi più specifici per quegli studi che adottano sistemi informatizzati di gestione degli incarichi e dei lavori, con relativa fatturazione e distinta dei costi. Ad esempio, le società di ingegneri e le associazioni di architetti che si trovino, per conto proprio o per referenti esterni, a gestire commesse e progetti con durata pluriennale, dovrebbero verificare la compatibilità dei sistemi attuali di gestione dei SAL espressi in moneta. Critici saranno quei progetti intrapresi verso la fine dell'anno in corso e con durata protratta al 2002 o oltre: essenzialmente, si tratterà di decidere se passare subito - come pare auspicabile - a gestire i dati in euro o provvedere verso la conclusione dell'anno a più complicate procedure di raffronto e conversione.

Nello stesso ambito, potrebbe risultare decisiva, ai fini della scelta tra upgrading del software attuale o acquisizione di un nuovo prodotto, la valutazione del numero di decimali e della logica di arrotondamento. Infatti, se per società di revisione, dottori commercialisti e ragionieri la gestione degli importi è resa in parte più semplice e definita dalle norme comunitarie, nazionali e deontologiche su bilanci e contabilità generale, per gli studi di ingegneri, architetti e geometri che seguano l'evoluzione di commesse sul piano anche dei costi dei materiali e dei lavori, potrebbe essere importante verificare se le elaborazioni automatizzate, una volta convertite in euro, siano sufficientemente precise nell'indicare prezzi unitari e i cd. importi minimi, ossia quegli importi nei quali l'arrotondamento può incidere in modo significativo in termini percentuali.

3.2 SEGRETERIA AMMINISTRATIVA E CONTROLLO DI GESTIONE

Un'altra area degli studi professionali che richiede un'accurata riflessione dal punto di vista della gestione dell'impatto euro è l'amministrazione. L'area comprende attività routinarie ma pervasive, svolte e gestite da personale con qualifica di dipendente, in genere coordinato da un collaboratore del titolare avente competenze prevalentemente organizzative.

Revisione della documentazione - In tale ambito, molteplici sono le attività che risentono, in modo più o meno diretto e significativo, del passaggio all'euro: innanzitutto, occorrerà aggiornare tutta la documentazione cartacea interna e gli atti di corrispondenza e/o presentazione all'esterno dello studio recanti prezzi, tariffe o l'importo del patrimonio o del capitale sociale. Risulta dunque evidente l'esigenza di coordinamento di tale aggiornamento con gli adempimenti riguardanti il pricing ed il patrimonio/capitale sociale: rinviare a fine anno questi ultimi significherebbe esporre i clienti ad un repentino cambiamento delle tariffe e rischiare lungaggini con la tipografia e/o il fornitore di biglietti da visita, opuscoli e brochure, carta intestata e buste da lettera.

Forniture di materiale d'ufficio e di cancelleria e sistemi di reporting interno - Ancora più generalizzata è la questione dei rapporti di fornitura per tutti i materiali in uso nello studio: infatti, qualora si decida di operare esclusivamente in lire oppure in euro nel periodo di transizione e doppia circolazione, il lavoro di registrazione e regolazione delle transazioni potrebbe risultare rallentato nell'ipotesi di ricezione di fatture espresse, rispettivamente, in euro o in lire. Allora, sarebbe opportuno per lo studio consultare i propri fornitori di riferimento, inoltrando loro una lettera informativa che indichi chiaramente la scelta compiuta a livello di contabilità e bilancio, sollecitando l'invio di fatture espresse nella divisa adottata: si rammenta, in proposito, che è impossibile "imporre" alcunché ai terzi nel passaggio all'euro, per cui ogni soluzione deve essere negoziata e condivisa con il proprio partner.

Una simile condotta è consigliabile anche quando lo studio si avvalga di archivi informatizzati in grado di trattare entrambe le valute, poiché esigere dai fornitori un comportamento il più possibile omogeneo significa ridurre la commistione di registrazioni in monete diverse e, soprattutto, l'eccessiva espansione degli archivi in lire, che rendono comunque problematica l'attività di sintesi e comparazione dei dati.

Se l'area amministrativa si concretizza anche in una sorta di "call center" per clienti e fornitori, alla quale siano indirizzate tutte le comunicazioni non inerenti la prestazione di servizi professionali, è importante che il personale addetto abbia acquisito un'adeguata dimestichezza con la nuova moneta e sia in grado di fornire indicazioni chiare e precise sulle politiche contabili e di prezzo adottate dallo studio in previsione del definitivo passaggio all'euro. In proposito, sarà di grande ausilio sia un adeguato piano formativo sia il contributo del cd. "uomo (donna) euro", cui far confluire le domande, le istanze, le richieste di aiuto e chiarimento.

Infine, nella stessa area appare conveniente trattare la questione del ciclo attivo delle fatturazioni e della divisa del c/c bancario con cui si gestisce eventualmente la tesoreria di studio. Come visto nel caso dei fornitori, si consiglia di adottare la scelta sulla valuta in fattura previa indagine presso i clienti, poiché l'opzione potrebbe causare problemi al ricevente; peraltro, l'annuncio fornito con congruo anticipo potrebbe essere un ulteriore fattore di promozione del cambiamento presso la clientela aziendale.

Essenzialmente, i nodi critici che costituiscono un vincolo per l'intera strategia da adottare nel settore amministrativo sono le scelte sul patrimonio/capitale sociale e sulla contabilità. Per valutare le migliori soluzioni, gran parte degli studi dovranno rivolgersi al professionista che cura attualmente la contabilità - in caso di gestione contabile esternalizzata - ovvero responsabilizzare uno o più elementi del reparto amministrativo affinché si informino sul problema e propongano al o ai titolari dello studio l'opzione che pare maggiormente adatta alla realtà di appartenenza.

3.3 IL PERSONALE

Interessata in misura piuttosto intensa dal changeover è anche l'area del personale, che deve fronteggiare, da un lato, il problema degli adempimenti previdenziali e delle remunerazioni e, dall'altro, la formazione degli

organici, al fine di un armonico ingresso del personale dello studio nell'età dell'euro. Il primo aspetto è il più insidioso ed articolato, dal punto di vista amministrativo-burocratico, ma non il più importante: per questa ragione, va gestito in anticipo e pianificando i tempi, in modo da dedicare poi le risorse organizzative dello studio alla formulazione di un piano formativo, indispensabile per gestire qualsiasi cambiamento.

Adeguamento modulistica per paghe e contributi - In primo luogo, il titolare o il collaboratore che si occupa di paghe e contributi dovrà contattare - orientativamente entro l'inizio dell'autunno di quest'anno - il consulente del lavoro per impostare un programma di aggiornamento di tutta la documentazione inerente i rapporti di lavoro subordinato e parasubordinato (dipendenti, co.co.co., altri inquadramenti assimilabili), dai contratti alle buste paga ai versamenti previdenziali. Lo studio potrebbe scegliere, coerentemente con quanto deciso per contabilità e bilancio, di avviare la contabilità in euro del personale anche prima dell'1.1.2001.

Conversioni di massimali, scaglioni di reddito e sistemi interni di incentivazione del personale - Per il personale amministrativo ed i tirocinanti o praticanti inquadrati come dipendenti o co.co.co., sarà opportuno verificare l'adozione degli appositi modelli di versamento dei contributi previdenziali all'INPS e/o ad altro ente previdenziale nazionale. Bisognerà pertanto appurare che il consulente del lavoro o l'eventuale responsabile interno conosca le disposizioni sulla compilazione del mod. DM 10/2 per i dipendenti e Gla/D per gli autonomi contenute rispettivamente nelle Circ. INPS 7.12.98 n. 245 e 9.12.98 n. 247, nonché le indicazioni presenti nella Circ. INPS 7.12.98 n. 259 sulla conversione di massimale contributivo ed imponibile previdenziale.

In relazione alla possibilità che il titolare o lo studio associato assuma la qualifica di sostituto d'imposta, va rammentato che il Ministero delle Finanze accorda massima libertà sulla moneta di conto per i libri matricola e paga. Tuttavia, in previsione dell'1.1.2001 è opportuno valutare il periodo ottimale per passare all'euro senza eccessiva complicazione dell'attività amministrativa e complessiva dello studio, considerando che il personale deve avere il relativo modello CUD in euro e che, in ogni caso, risultano necessari (e piuttosto laboriosi) sia la conversione come "autonomi importi monetari da contabilizzare o da pagare" degli scaglioni di reddito IRPEF e delle detrazioni sia il ragguaglio al periodo di paga degli importi convertiti in euro secondo le regole sui calcoli intermedi.

In relazione ai cd. "calcoli intermedi", vale la pena di sottolineare che la conversione (secondo le regole comunitarie) va operata sugli importi "contrattuali" (cioè contenuti ed esplicitati nei contratti collettivi nazionali o personali) e non sugli importi specifici che appaiono in busta paga, i quali sono il risultato di operazioni successive.

Alcuni problemi specifici possono sorgere negli studi che adottino politiche di retribuzione a premio e/o incentivanti: si pensi ad esempio agli studi di promotori finanziari o di architetti che dispongono di prospetti indicanti i livelli di giro d'affari o di capitolato d'appalto aggiudicato in corrispondenza dei quali il professionista meritevole riceve maggiorazioni retributive, gratifiche o fringe benefit. Anche tali documenti dovranno essere rivisitati e, se del caso, sottoposti a nuova approvazione del titolare o dei titolari associati.

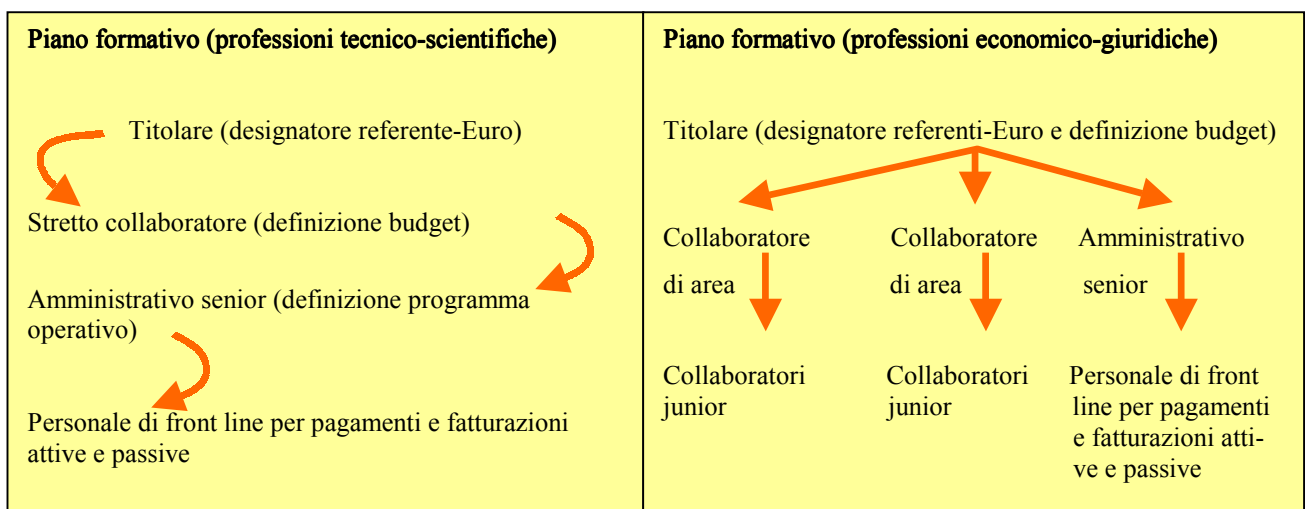
Assicurazioni sui rischi legati all'euro - Ancora, l'avvento dell'euro richiede una qualche riflessione sulle polizze assicurative stipulate con riferimento all'attività professionale. È stato sostenuto che la prevedibilità

dell'evento euro, resa evidente dagli annunci istituzionali, impedirebbe l'invocazione di contratti e polizze assicurative contro i rischi connessi con il passaggio alla moneta unica ed i danni eventualmente cagionati a terzi per via del tardivo o carente adeguamento.

Se ciò è vero in linea di principio e per le imprese, allora molto probabilmente i professionisti non potranno avvalersi dell'indennità professionale per tutelarsi neppure dalle eventuali complicazioni sorte in sede di espletamento degli incarichi inerenti la moneta unica. Ciò equivale a sgombrare il campo da facili illusioni o false aspettative che i professionisti delle varie categorie possano aver maturato, autonomamente o sulla base di informazioni inesatte, in merito alla possibilità di "immunizzarsi" in qualche modo da un appuntamento ineludibile, da gestire con consapevolezza e senza allarmismi infondati.

Formazione - L'aspetto più significativo della gestione del personale in previsione dell'euro-day resta, però, la formazione che - nel caso delle professioni economico-giuridiche, impegnate nella consulenza ad imprese e PA - è decisiva anche ai fini dell'attività esterna, mentre per le altre professioni (medici, ingegneri, architetti, geometri, ecc.) risulta fondamentale al fine di evitare il rischio di penalizzazione ed intralcio delle attività tecniche ordinariamente condotte. Alla luce di questa differenza di fondo, pare opportuno distinguere le due realtà: per gli studi tecnici, potrà essere conveniente concentrare l'investimento in formazione sulla transizione all'euro focalizzandolo su uno stretto collaboratore del titolare e sul personale addetto ai pagamenti ed ai rapporti con i clienti richiedenti l'impiego di dati monetari. Diversamente, come si vedrà analizzando le criticità del rapporto professionista-cliente, per le professioni economico-giuridiche sarà opportuno diffondere il più possibile le conoscenze sulla moneta unica - anche mediante percorsi formativi differenziati e successive condivisioni delle competenze acquisite, in modo da non paralizzare l'attività di studio - al fine di preparare "culturalmente" tutto o gran parte dell'organico a fornire alla clientela risposte certe, omogenee e coerenti (knowledge management).

Non va infine trascurata, specialmente negli studi più strutturati o con attività strettamente tecnico-scientifica, la già accennata idea della designazione di un "uomo euro", cui competerebbe anche il ruolo di periodica revisione del relativo tariffario per la clientela.



3.4 PREZZI E TARIFFE

L'ultimo versante degli adempimenti tecnico-organizzativi interessati dall'avvicendamento monetario tra lira ed euro riguarda i prezzi e le tariffe praticate dallo studio professionale. Tale aspetto, in realtà, si pone sullo spartiacque tra attività interna ed attività esterna, essendo evidentemente legato tanto al rapporto professionista-cliente quanto alle esigenze di redditività ed efficienza dell'organizzazione.

Riespressione dei minimali e massimali tariffari; nuovi prezzi per servizi riposizionati - L'introduzione di una nuova moneta di conto implica la conversione dei listini adottati in precedenza: per i liberi professionisti iscritti in albi, è possibile che un'indicazione-guida possa pervenire dai consigli degli ordini locali o dal consiglio nazionale di categoria - in relazione ai minimali e massimali in euro - ma è comunque opportuno che ciascun professionista proceda a revisionare criticamente il proprio tariffario. Tale operazione, lungi dal risolversi in una mera e meccanica conversione, va effettuata tenendo conto di diversi elementi.

In primo luogo, bisogna tenere presente che l'euro, in quanto "moneta pesante", tende a ridurre le scale di prezzo, ossia il gap relativo ed assoluto tra i prezzi dei diversi prodotti-servizi. In relazione a ciò, non è impossibile che uno studio ritenga opportuno differenziare (oppure standardizzare) maggiormente la propria offerta e, quindi, decida di giustificare un maggiore (minore) distanziamento tra le tariffe con il miglioramento (la standardizzazione) di uno o più servizi.

Ciò dimostra che l'impatto dell'euro, pur agendo prevalentemente sulla dimensione monetaria, non si riduce ad un effetto valutario-contabile, bensì richiede una più ampia riflessione, dalle implicazioni organizzative e di marketing. Addirittura, come nel caso appena prospettato, essa può condurre il professionista a considerare l'ipotesi della reingegnerizzazione di uno o più "prodotti" offerti, con conseguente riposizionamento di prezzo.

Giustificazione delle nuove tariffe presso la clientela - Poiché il prezzo è comunque un fattore critico di successo del marketing-mix, il passaggio ad una diversa moneta di conto rappresenta pur sempre un evento che scuote la sensibilità e la percezione del cliente. Pertanto, sarà decisivo rendere il più possibile graduale e prevedibile la conversione in euro dei tariffari: ciò significa gestire con prontezza il tempo rimasto a disposizione, procedendo - qualora non sia già stato fatto - fin dalle prossime settimane a rendere noti all'intero personale ed alla clientela i prezzi sia in lire che in euro.

Nell'operare la cd. doppia esposizione, è praticamente inevitabile che si incorra in differenze di conversione tra i prezzi in lire e quelli in euro: in tal caso, diverse sono le misure con cui comunicare diligenza professionale, correttezza e chiarezza ai terzi. La soluzione più importante è quella di specificare che il prezzo da corrispondere è preferibilmente quello espresso in una delle due valute; per palesare un certo senso di fiducia nell'euro e di proiezione verso il futuro, si consiglia di scegliere "l'ancoramento all'euro" piuttosto che alle lire, indipendentemente dal fatto che la conversione nella moneta unica sia stata eseguita secondo il principio dell'arrotondamento in eccesso o in difetto.

Nell'ipotesi di arrotondamenti in eccesso, poi, non sono impossibili rimedi di marketing generalmente graditi: ad esempio, lo studio - attraverso comunicati affissi nei propri locali o fogli consegnati a ciascun

cliente in occasione di una sua visita - potrebbe decidere di destinare tutti o una parte degli incassi derivanti da arrotondamento ad iniziative filantropiche o, qualora disponga di un sito web, iscrivere - previo consenso - il cliente ad un servizio gratuito di newsletter a tempo determinato o meno.

Insomma, è consigliabile prevedere una drastica revisione del listino, in modo da renderlo non direttamente comparabile al precedente: creare servizi compositi ove si avesse un precedente listino analitico, incorporare servizi analitici ove vi fossero servizi integrati e modificare le unità di misura e di calcolo (price driver) sono i mezzi più indicati per trarre vantaggio dal passaggio all'euro.

In ogni caso, si ritiene che la conversione dei tariffari professionali non dovrebbe presentare problematiche di arrotondamento particolarmente significative, poiché il servizio professionale è in genere un prodotto a valore aggiunto, quindi con un livello di prezzo - in termini assoluti - medio-alto. Ciò dovrebbe esimere gli studi dall'affrontare le difficoltà connesse con le conversioni degli importi minimi, che invece si è detto potrebbero presentarsi nella gestione dei costi o di commesse per conto terzi.

Comunicazione alla clientela delle nuove tariffe - La mera "conversione intelligente" dei prezzi non esaurisce l'intervento sui servizi apprestati, poiché risulta assolutamente prioritario comunicare in maniera congrua il cambiamento alla clientela. Se esistono contratti di consulenza, di gestione e monitoraggio di commesse, di tenuta delle contabilità attualmente in corso e con durata fino al 2002 o oltre, lo studio potrebbe fin da subito contattare i clienti per procedere all'aggiornamento in euro, oppure comunicare direttamente quest'ultimo (in tal caso previa consultazione del legale di fiducia per verificare l'assenza di clausole particolari che possano far insorgere problemi tra le parti).

Nel caso di semplice revisione del tariffario generale, lo studio potrebbe inviarne una copia ai clienti principali, meglio se contestualmente ad una lettera informativa sull'avvento dell'euro. In quella sede, possono essere giustificati aumenti o riduzioni sostanziali di prezzo con cambiamenti del prodotto-servizio offerto, cogliendo così l'occasione per unire un'informazione praticamente dovuta (i cambiamenti effettuati in funzione dell'UME) ad una con potenziale promozionale (innovazione del servizio reso).

3.5 PROSPETTIVE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA CLIENTELA E CAMBIAMENTO DELLA FORMA GIURIDICA DELLO STUDIO

L'esame dell'impatto dell'euro sull'organizzazione degli studi professionali non può prescindere da una pur sommaria riflessione sulle esigenze di riorganizzazione in vista del nuovo mercato paneuropeo. In questo senso, l'impatto endorganizzativo dell'euro non ha risvolti meramente operativi, bensì anche strategici.

Infatti, molti studi - persino di dimensione non particolarmente grande ma in grado di gestire contatti remoti - possono interpretare l'euro come un volano per proiettare la propria attività su una dimensione non strettamente localistica. Nel considerare tale opportunità, il professionista deve tuttavia considerare la stretta concatenazione che esiste tra internazionalizzazione della domanda potenziale di servizi professionali,

ampliamento e diversificazione delle competenze del personale di studio e, infine, grado di strutturazione dello studio dal punto di vista patrimoniale e giuridico.

In questo senso, non sembra da sottovalutare la possibilità che si attivino processi di convergenza tra professionisti, con la conseguente accelerazione della formazione di studi associati e “di gruppo” di dimensioni progressivamente maggiori o - in linea con possibili tendenze de iure condendo - società di capitali tra professionisti.

4. L'”IMPATTO ESTERNO” DELL'EURO SUGLI STUDI PROFESSIONALI

Oltre ad interessare l'organizzazione e l'economicità degli studi, l'euro inciderà anche il rapporto tra professionista e cliente. Nel caso di medici, ingegneri, architetti, geometri ecc., l'impatto sarà relativo all'iniziale difficoltà della clientela a ragionare in euro ed a comprendere la fatturazione, la richiesta di pagamento o i preventivi in euro.

Molto spesso, poi, il professionista potrebbe essere chiamato a consigliare il paziente o cliente in merito alla comparazione ed all'acquisto di prodotti legati all'aspetto per il quale è stato richiesto il servizio assistenziale e/o consulenziale. Per queste ragioni, il professionista - anche se non si occupa primariamente di aspetti economico-giuridici - non può farsi trovare impreparato sull'euro.

Diversamente, per le professioni economico-giuridiche in senso ampio (dottori commercialisti, revisori dei conti, ragionieri, avvocati, giuristi d'impresa, notai, promotori finanziari ecc.) i contenuti del rapporto con il cliente subiscono con la gestione dell'”evento euro” un sensibile ampliamento. Il passaggio all'euro comporta problematiche tecniche ed aspetti di opportunità che ciascun operatore dovrà considerare con riferimento alla propria attività, al fine di non trovarsi in situazioni di attrito ed incomprensione con i propri fornitori e/o clienti, nonché con l'Erario e gli enti previdenziali.

Sebbene neppure gli studi professionali possano esimersi dall'affrontare tutti i cambiamenti, lievi e meno lievi, che la doppia circolazione prima e l'adozione esclusiva dell'euro dopo comporteranno, gli adempimenti dei professionisti in materia di euro saranno - tutto sommato - più semplici o, al massimo, analoghi a quelli richiesti ad imprese private ed aziende pubbliche. Infatti, gli studi professionali sono, in genere, realtà meno complesse, più circoscritte e con attività ben determinata.

Eppure, le professioni - in particolare, quelle economico-giuridiche - saranno chiamate ad affrontare in prima linea l'appuntamento con l'euro, in quanto su di loro confluiranno tutte le incertezze, le esigenze e le incombenze della clientela, soprattutto aziendale. Insomma, i dottori commercialisti e gli altri professionisti legati al mondo delle aziende costituiranno una vera e propria cassa di risonanza del processo di transizione alla moneta unica, facendosi carico di tutte le problematiche che le aziende non sapranno o vorranno risolvere unicamente usufruendo delle risorse di problem solving interne.

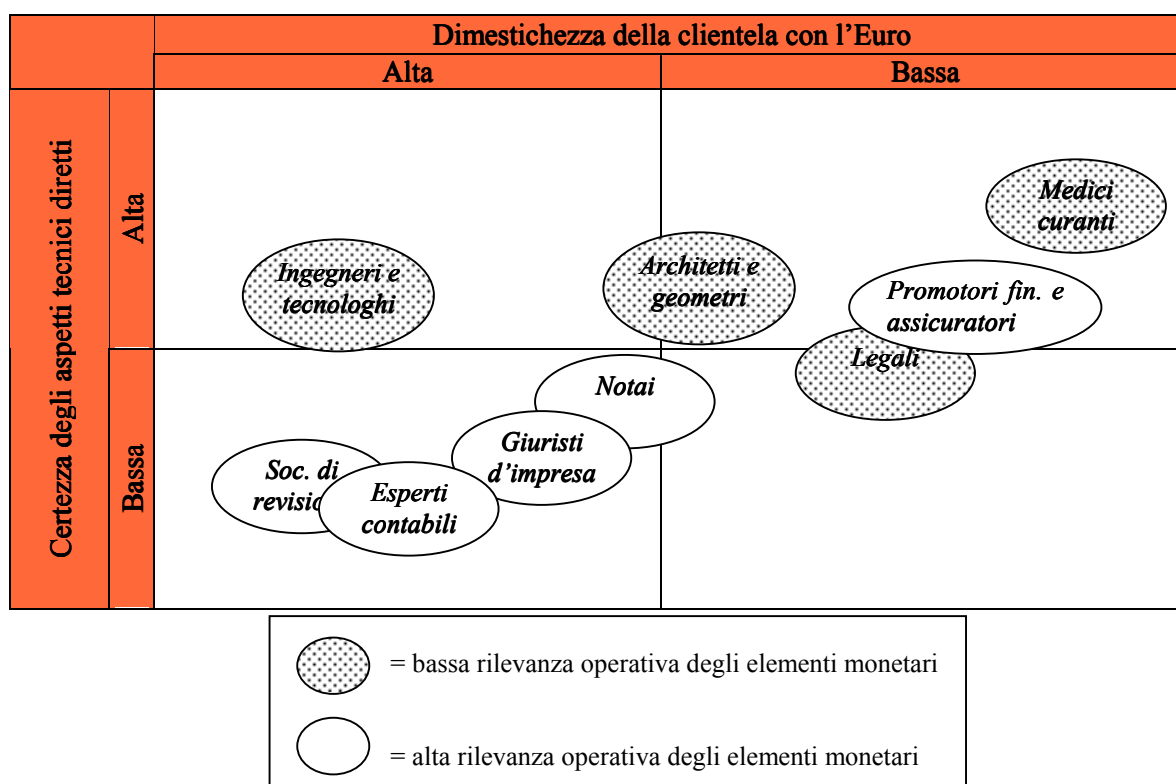
Questo significa, per gli studi, saper gestire una domanda con un'accentuata stagionalità, la quale subirà verisimilmente un'impennata a partire dall'autunno del 2001 sino ai primi mesi di uso esclusivo dell'euro.

Anche al fine del sereno svolgimento del changeover a livello dell'intero sistema socioeconomico, i professionisti dovranno evitare sia la congestione della propria attività sia il contingentamento dei propri servizi professionali a scapito dei clienti più piccoli e/o ritardatari.

Lo studio sarà considerato dalle imprese ed aziende clienti (compresi gli enti della PA) come il naturale referente in tema euro, quindi dovrà - come anticipato - predisporre un impegno specifico di risorse sia per la formazione sia per le consulenze stesse che si aggiungeranno alle normali incombenze. Per questo, è importante pianificare o completare da subito e senza indugio gli investimenti in formazione specifica del personale di studio e, soprattutto, iniziative di richiamo e sensibilizzazione della clientela, mediante documenti chiari, semplici e specifici da inviare ai clienti.

Insomma, con l'euro l'attività di erogazione del servizio professionale deve fronteggiare un mix di opportunità e criticità ovviamente diverso per ciascuna categoria professionale. Ad esempio, la professione medica supporterà specifiche e diffuse difficoltà relazionali, in ragione dello scarso grado di familiarità della utenza con la nuova divisa (si pensi al ben diverso grado di adattabilità ai cambiamenti di persone anziane e giovani), ma sarà interessata solo marginalmente dagli aspetti monetari attraverso i quali l'effetto euro si manifesta.

Invece, più lieve sembra la situazione delle altre professioni tecnico-scientifiche (ingegneri, architetti, geometri ecc.), le quali si rivolgono ad interlocutori mediamente più recettivi all'innovazione monetaria, ferma restando la non particolare rilevanza degli elementi monetari nell'attività di erogazione del servizio professionale.



Per quanto concerne le professioni economico-giuridiche, le implicazioni di business derivanti dall'assistenza alla clientela, soprattutto aziendale (imprese private, enti locali e non profit), sull'avvento

dell'euro si presentano come una significativa opportunità per lo sviluppo della consulenza aziendale, poiché spesso le organizzazioni clienti non hanno risorse interne sufficienti o adeguate da destinare al progetto euro. D'altro canto, però, tale prospettiva espone gli studi a diverse criticità e problematiche, poiché voler gestire il nuovo prodotto-mercato dell'euroconsulenza significa fare i conti almeno con almeno altre due evidenze.

Da un lato, lo stato di relativo ritardo del processo di adeguamento degli operatori - soprattutto PMI - impone ai professionisti una gestione degli incarichi selettiva e, comunque, in condizioni di significativa urgenza. Dall'altro, l'attitudine dell'euro a produrre effetti sia episodici sia continuativi è condizione favorevole per l'approfondimento e lo sviluppo ulteriore del rapporto con la clientela già servita, potendo lo studio affiancare agli interventi di natura occasionale o obbligatoria quelli tipici del consulente d'impresa o, meglio, di direzione.

Insomma, l'evento euro offre al professionista concrete e suggestive ipotesi di sviluppo ed applicazione delle capacità di problem solving. Per affrontare consapevolmente la sfida euro, però, egli deve comprendere che gli effetti sull'attività di assistenza e consulenza professionale connessi con le esigenze dei clienti non sono, allora, indistinti ed equipollenti tra di loro, bensì vanno graduati in relazione a due fattori: 1) la tempistica e la durata dell'esigenza del cliente; 2) le attività prevalenti dello studio e la volontà/opportunità di mantenere l'attuale modello di specializzazione.

Approfondendo l'analisi dell'impatto esterno dell'euro per le professioni economico-giuridiche, sebbene sia difficile identificare aree di euro-business significative per la totalità degli studi professionali, un primo versante da presidiare è quello dell'adeguamento della documentazione contabile e della documentazione societaria (capitale sociale in caso di società di capitale o patrimonio per le società personali). In questo ambito, il servizio al cliente sarà recepito come valore aggiunto se si farà comprendere all'interlocutore che può essere opportuno non limitare simili interventi alla mera conversione monetaria, ma apportare scelte sostanziali, idonee a migliorare l'informativa esterna d'impresa (bilancio ambientale, bilancio sociale, business planning di investimenti futuri ecc.) o il merito di credito e/o finanziamento dell'organizzazione (oggetto sociale, norme statutarie, capitalizzazione, ecc.).

In ogni caso, il processo di acculturazione ed aggiornamento che il professionista deve compiere per soddisfare le esigenze, più o meno consapevoli, del cliente costituisce un aspetto essenziale per presidiare efficacemente il mercato. Su questo punto, lo studio non può indugiare oltre, per due ragioni: 1) soltanto una formazione condivisa e soprattutto metabolizzata può dar vita ad un servizio convincente ed utile; 2) tardando nel processo di autoformazione, il professionista non potrà intraprendere, se non in modo controproducente, un'azione di sensibilizzazione ed orientamento della clientela al cambiamento pianificato. D'altronde, molti degli aspetti tecnici direttamente coinvolti nell'attività consulenziale presentano tuttora una serie di incertezze, relativamente alle quali il professionista economico-giuridico, con il proprio carico di esperienze e competenze, deve assumere una posizione: si pensi, ad esempio, alla questione della conversione in euro del capitale sociale delle società di capitali o ancora la conversione delle voci di bilancio per saldi analitici o per masse. Un altro tema di notevole interesse per le professioni, ma non poco insidioso, è quello dell'adeguamento della contrattualistica, specie per i rapporti transcontinentali e, comunque, con

partner commerciali extracomunitari, relativamente ai quali è assai improbabile che le imprese si accontentino del parere dell'esperto interno.

Prospettive di coinvolgimento di legali e giuristi d'impresa sono insite nell'ipotesi di contenziosi che consumatori o commercianti potrebbero avanzare nei confronti di controparti che abbiano aderito al progetto "Eurologo" (Comitato Euro del Ministero del Tesoro e Confesercenti) senza poi garantire adeguata trasparenza informativa e/o stabilità dei prezzi di vendita.

In ogni caso, al di là del tipo di professione svolta, lo studio dovrebbe tentare di gestire gli ultimi mesi dell'anno in corso predisponendo opportune forme di sensibilizzazione e richiamo dei clienti, soprattutto per coloro che tendono ad indugiare nell'adeguamento o possono subire in modo traumatico l'impatto dell'UME. Così, nel caso delle professioni economico-giuridiche non dovrebbero essere tralasciate newsletter e memoranda da inviare ai clienti per un ordinato svolgimento di pratiche ed incarichi, al fine di evitare il rischio di congestione negli ultimi tempi; mentre, nel caso delle professioni tecnico-scientifiche, è consigliabile almeno verificare se gli euro info-centre o le CCIA hanno predisposto materiale informativo da poter ricevere in studio e consegnare ai clienti in visita.

5. I DOTTORI COMMERCIALISTI E LE SCELTE CRITICHE SULL'EURO: QUALCHE INDICAZIONE OPERATIVA SUGLI ASPETTI TECNICO-CONTABILI

I problemi tecnico-contabili ed organizzativi legati all'euro sono numerosi e vanno gestiti dal professionista "euroconsulente" considerando le preferenze del cliente e l'impostazione del proprio studio. Soprattutto, sarà importante comunicare il cambiamento al cliente, facendogli capire lo specifico problema, prospettandogli le possibili soluzioni e ponendolo nella condizione di esprimere una decisione, salvo ottenimento del potere di effettuare direttamente scelte nel suo interesse.

In fatto di euro, non esistono certezze o scelte assolutamente migliori di altre: ciascuna opzione va valutata rispetto al punto di partenza (l'attuale insieme delle dotazioni e procedure aziendali) ed agli obiettivi ed obblighi previsti, ovviamente ponendo attenzione a quello che succederà intorno, a livello di partner commerciali e referenti istituzionali. Per questo, il professionista dovrà essere pronto a gestire casi particolari e situazioni impreviste: molte saranno le complicazioni, le questioni e le esigenze specifiche tra le quali districarsi nei singoli interventi consulenziali.

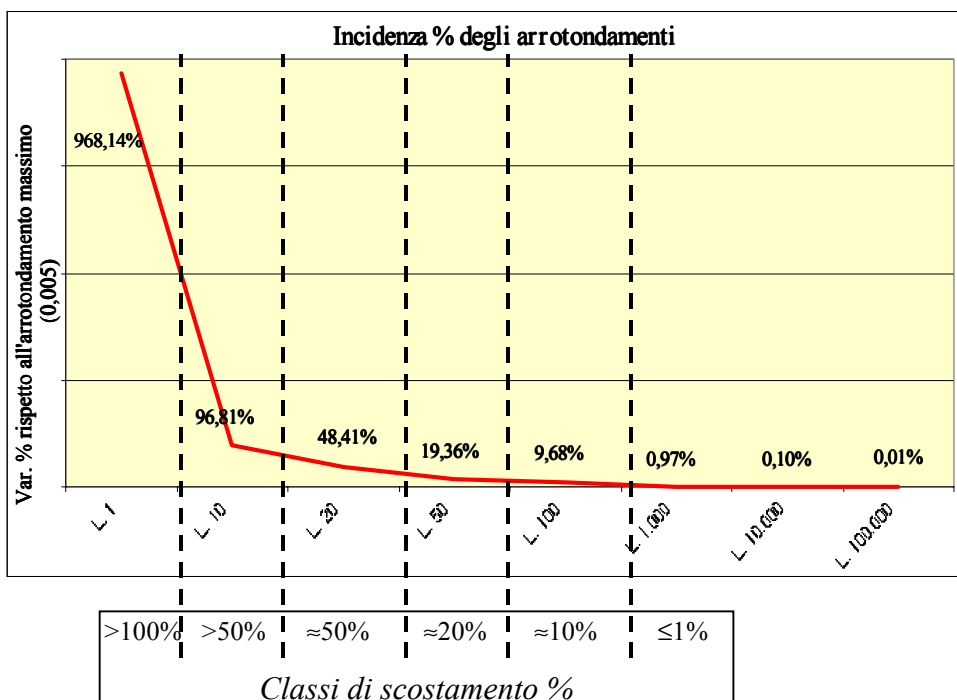
Tra le numerose sfide che il dottore commercialista dovrà affrontare, primario rilievo occupano gli adempimenti contabili e fiscali ed i progetti di cambiamento organizzativo del proprio studio e dei propri clienti. Bisogna affrontare sul campo gli aspetti legati alle differenze di conversione ed arrotondamento che scaturiscono da calcoli analitici, ricalcoli ed importi minimi, alla gestione dell'avvicendamento monetario nei registri e libri fiscali, all'eventualità di una rivalutazione dei cespiti ed infine alle implicazioni della scelta della lira quale moneta di conto fino al termine massimo possibile.

Ciascun aspetto merita una pur breve considerazione.

Prezzi minimi e magazzino - Il professionista potrà essere incaricato di curare l'adeguamento dei sistemi di registrazione e gestione dei magazzini, inventari e listini di prodotti a contenuto valore unitario o minutaglie. Per tali materiali e/o prodotti si tratterà di affrontare il problema degli importi o prezzi minimi, che generano differenze di arrotondamento ineliminabili e relativamente significative.

Le soluzioni per ridurre l'incidenza di tali scostamenti non sono banali, perché bisogna verificare che l'opzione scelta 1) comporti costi accettabili di intervento sui sistemi informativi di inventariazione del magazzino e 2) possa essere accompagnata dalla rinegoziazione dei contratti di approvvigionamento e/o vendita (adeguamento di quantitativo minimo e prezzo unitario). Infatti, il cliente potrebbe elevare il lotto minimo di inventario dall'unità a una o più decine di pezzi, oppure passare a gestire il programma solo in euro ed aggregare in

valore coppie di materiali (1 unità di minutaglia + 1 unità di altro materiale) provenienti dal medesimo fornitore, ritoccare i prezzi di listino o, in modo più radicale, abbandonare l'uso di quelle minutaglie e/o la produzione di quei pezzi aventi una combinazione "alti volumi relativi, bassi valori relativi" nella Curva ABC di mappatura degli stock.



Il passaggio all'euro di contabilità e bilancio: approccio attendista contro approccio anticipato - Il passaggio della contabilità alla nuova divisa è un punto cruciale per l'assistenza tecnico-contabile alla clientela e l'attività svolta in studio. L'art. 16 cc. I-II d.lgs. n. 213/98 stabilisce che l'adozione dell'euro quale moneta di conto alternativa alla lira è divenuta possibile dal 1° gennaio 1999 ed è obbligatoria dal 1° gennaio 2002 e che l'impiego dell'euro a titolo di moneta di conto consente la facoltà, nel periodo transitorio, della redazione e pubblicazione nella nuova valuta, la quale deve essere, *a contrario*, esclusa nel caso di contabilità ancora in lire.

Quindi, il principio base della normativa sull'euro prevede che il bilancio relativo ad un esercizio del periodo transitorio deve essere redatto nella moneta di conto, ossia nella divisa in cui è rilevata la prevalenza delle operazioni. Occorre distinguere tra moneta di conto – che influenza la redazione del bilancio – e moneta di pubblicazione del bilancio, nel senso che:

- chi manterrà nel 2001 la lira come moneta di conto, dovrà necessariamente pubblicare il relativo bilancio in lire o, al massimo, in lire ed anche euro;
- chi adotterà nel 2001 l'euro come moneta di conto, potrà redigere il bilancio in euro o in lire, sebbene sia improbabile che si voglia tornare ad elaborare il bilancio in lire dopo aver esperito nel sistema contabile la maggior parte o tutti i cambiamenti per l'adeguamento alla nuova moneta.

Al momento, sembra che non pochi operatori si trovino nella prima situazione e debbano ancora decidere consapevolmente se redigere il bilancio del 2001 in lire o in euro, fermi restando poi gli obblighi di redigere il successivo bilancio in euro e di dover presto operare correntemente nella moneta unica. In realtà, la scelta della redazione in euro del bilancio relativo al 2001 è, tuttosommato, agevole, poiché la nozione di moneta di conto non è rigida e – come chiarisce il principio contabile n. 27 del Cndc-Cnrpc – il passaggio all'euro è ancora possibile nel periodo temporale compreso tra la chiusura dell'esercizio e l'approvazione dello schema di bilancio da parte dell'organo amministrativo.

La questione sostanziale, invece, riguarda le implicazioni concrete e di funzionamento che tale decisione comporta, poiché quanto più il changeover sarà effettuato in prossimità dell'approvazione finale del bilancio e tanto più la transizione sarà gestita in modo tecnicamente superficiale e con rischio di disfunzioni sul piano delle rilevazioni amministrativo-contabili relative all'esercizio in apertura.

Infatti, le ipotesi alternative sono: 1) redigere il bilancio del 2001 in lire e riaprire i conti in euro; 2) anticipare il changeover nel corso di esercizio e redigere già il bilancio per il 2001 in euro. Nella prima ipotesi, le tappe saranno le seguenti: chiusura dei conti al 31.12.2001 in lire; conversione analitica di ciascun importo; arrotondamento al centesimo di euro di ciascun importo convertito; derivazione del saldo di ciascun conto come somma (arrotondata poi al centesimo di euro) degli importi convertiti ed arrotondati; riapertura del saldo di ciascun conto in euro all'1.1.2002.

Come si chiarirà al momento della trattazione della metodologia più coerente di effettuazione delle conversioni, adottare una valuta quale moneta di conto può significare:

- in termini sostanziali, passare all'euro a livello dei sistemi analitici di rilevazione contabile;
- al limite, effettuare soltanto le scritture di chiusura e la redazione del bilancio di verifica nella medesima valuta del bilancio da pubblicare, il che implica comunque la conversione di una porzione non trascurabile degli archivi e registri sottesi al contabilità generale.

Allora, è possibile formulare talune osservazioni:

- l'ipotesi sub 1) e la relativa procedura sarà tipica di chi ha maggiormente indugiato nel processo di transizione, in quanto la riapertura in euro al 2002 del piano dei conti comporta inevitabilmente l'effettuazione di conversioni, le quali – se fossero state pianificate per tempo – avrebbero permesso la redazione del bilancio in euro già per l'esercizio 2001;
- ancora, l'ipotesi sub 1), assolutamente legittima dal punto di vista teorico, incontra una serie di difficoltà sul piano operativo, una delle quali (le altre sono indicate nel prosieguo) è l'emersione di discrasie tra le scritture di assestamento e chiusura dell'esercizio concluso e le scritture correnti del nuovo esercizio;

- l'ipotesi sub 2) – che consente invece scritture di chiusura ed apertura omogenee – è tanto più efficace quanto prima sono iniziati o iniziano i processi di aggiornamento e conversione del sistema informativo e di rilevazione contabile;
- di conseguenza, più l'ipotesi sub 2) è portata al caso limite della sola effettuazione di scritture di chiusura in euro (orientativamente, intorno ai primi mesi del 2002 per gli operatori con bilancio coincidente con l'anno solare), più ci si avvicina alle caratteristiche della scelta sub 1), in quanto le attività di conversione non potranno che relativamente meno approfondite e non è impossibile che sorgano problemi operativi con cui confrontarsi nel corso del 2002.

Valori comparativi e deposito del bilancio – Strettamente legati al problema della scelta tra passaggio a fine esercizio 2001 o ad esercizio in corso sono altri due aspetti, che confermano l'opportunità di anticipare il changeover.

Il primo aspetto concerne l'obbligo di comparazione dei valori di bilancio con quelli relativi all'esercizio precedente: chi sceglie di redigere il bilancio del 2001 in lire, avrà – al momento della pubblicazione del bilancio (in euro) del 2002 – l'onere di riconvertire il primo nella moneta unica. Ovviamente, bisogna distinguere la conversione dell'ultimo bilancio redatto e pubblicato in lire dalla redazione in euro del bilancio relativo all'esercizio in cui si adotta per la prima volta l'euro come moneta di conto: mentre la seconda richiede il passaggio alla moneta unica del sistema complessivo di rilevazione contabile e – quindi – la redazione in euro almeno delle scritture di chiusura e del bilancio di verifica, la prima è semplicemente la riespressione in euro dei totali di bilancio in lire richiesta dall'art. 16 c. V d.lgs. n. 318/99, ossia una conversione approssimativa ("per masse"), da eseguire per ottemperare all'obbligo di esposizione degli importi corrispondenti dell'esercizio precedente ex art. 2423-ter c. V cod. civ.

Il secondo aspetto è relativo agli adempimenti - inerenti il bilancio e, più in generale, la documentazione contabile e societaria – aventi come destinatari le CCIA e, in particolare, la Conservatoria del Registro delle Imprese. Non va esclusa l'eventualità che, coloro che optino per il bilancio del 2001 in lire, incorrano in inconvenienti e resistenze, poiché le CCIA potrebbero aver impostato programmi di adeguamento all'euro delle proprie procedure meccanizzate comportanti il non accoglimento di documenti redatti in valute diverse dalla moneta unica.

La questione dei libri e registri da tenere – La scelta della moneta di conto si riverbera su un altro problema amministrativo-contabile, quale la gestione del passaggio all'euro sui libri e registri, obbligatori o meno, tenuti dai clienti aziendali. Occorre chiedersi quale sia il numero di registri (cartacei o meccanizzati) su cui effettuare le rilevazioni: in generale, non è necessaria l'attivazione di nuovi registri, essendo sufficiente l'adattamento di quelli in uso.

Tuttavia:

- chi non redigerà già il bilancio del 2001 in euro, difficilmente potrà mantenere un unico libro giornale e, più verosimilmente, continuerà ad usare l'attuale libro per le operazioni in lire ed aprirà un nuovo libro in euro;

- chi invece passerà alla nuova moneta nel corso dell'esercizio 2001, potrebbe continuare ad usare un unico libro giornale, in cui figurerà un cambiamento di valuta.

In entrambe i casi, è facile intuirlo, ci sarà una forzatura delle norme civilistiche, poiché si avrà, nella prima ipotesi, due libri in luogo di un unico registro e, nella seconda, un solo libro recante due valute diverse. Questa condizione di sostanziale parità tra le due alternative costituisce un altro elemento a favore del passaggio anticipato all'euro: infatti, gestire la prima nota sul libro giornale e le altre registrazioni in lire ed euro nel periodo di doppia circolazione non sarà semplice e richiederà uno sforzo di elasticità mentale e culturale.

Ecco perché è importante iniziare il prima possibile a trattare l'euro come moneta di riferimento, senza ulteriori rinvii.

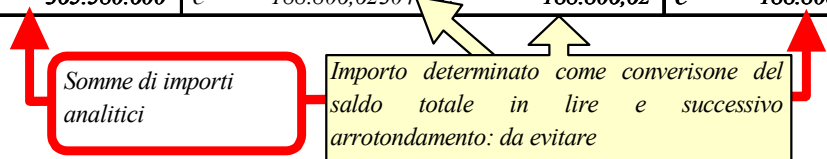
La rilevazione analitica delle differenze di arrotondamento - Ai clienti va spiegato che il mantenimento a lungo della lira come moneta di conto e l'effettuazione di calcoli analitici e cumulativi anche in euro producono differenze di conversione ed arrotondamento ineliminabili. Queste derivano dalla conversione delle singole movimentazioni in conto e non pongono problemi di trattamento, poiché la legge e le norme deontologiche prevedono l'iscrizione del loro saldo a riserva patrimoniale o nel conto economico.

Il vero problema risiede nella loro determinazione, in quanto diverse sono le tecniche di rilevazione - alcune grossolane, altre più raffinate - seguite sin dalla stesura dei primi bilanci in euro, relativi all'anno 1999. L'eterogeneità osservata nella prassi deriva dal fatto che la normativa non detta regole specifiche sul punto, forse basandosi sulla presumibile esiguità degli importi del saldo: tuttavia, una lettura sistematica del DLgs. 213/98 induce a ritenere che la conversione debba essere il più possibile analitica, sino ad arrivare alla situazione ottimale in cui ciascuna posizione aperta in ciascun conto (mastri) funzionante in contabilità analitica venga tradotta in euro, mentre dovrebbe essere considerata non sufficiente la conversione né dell'importo complessivo del conto singolo né, tantomeno, della voce di bilancio.

Allora, il saldo del mastro deve essere pari alla somma delle posizioni convertite ed arrotondate e può essere diverso dalla mera conversione del totale in lire. Il metodo di rilevazione logicamente più rigoroso e rispettoso del principio civilistico della prudenza richiede di calcolare, per ciascuna posizione aperta in conto, lo scostamento tra la conversione arrotondata al centesimo e quella ottenuta prima convertendo in importi a 5 decimali e poi arrotondando al centesimo.

Pertanto, bisogna diffidare dagli automatismi dei programmi informatici preventivamente non verificati ed evitare pratiche difformi ed approssimative, come quella di computare le differenze semplicemente calcolando lo scostamento rispetto al saldo di mastro o, peggio, alla voce di bilancio. In definitiva, il principio base è che la contabilità generale ed il bilancio sottendono una serie di sottosistemi di rilevazione analitica, sicché sarebbe assolutamente illogico ed incoerente convertire i soli dati sintetici, conservando invece le registrazioni più accurate in lire.

Posizioni nel conto:	Lire	Euro a 5 dec.	Euro arr. da 5 dec.	Euro arr.
Software applicativo	L. 205.761.000	€ 106.266,68801	€ 106.266,69	€ 106.266,69
Brevetto industriale	L. 159.819.600	€ 82.539,93503	€ 82.539,94	€ 82.539,94
Saldo del conto:	L. 365.580.600	€ 188.806,62304	€ 188.806,62	€ 188.806,63



N.B.: la colonna relativa alla conversione in euro con 5 decimali ha una valenza puramente comparativa ed intende soltanto rappresentare il valore in base ad una conversione molto dettagliata. Pertanto, sarebbe stato possibile riportare importi con 4, 6 o 7 decimali. Con ciò non si intende minimamente suggerire una conversione indiscriminata a 5 decimali, poiché deve comunque essere considerato l'art. 3 d.lgs. n. 213/98, secondo cui la conversione di valori non costituenti autonomi importi da contabilizzare o pagare deve avvenire riportando, dopo l'arrotondamento:

*a) 5 cifre decimali per importi originariamente espressi in unità di lire,
b) 4 cifre decimali per importi originariamente espressi in decine di lire,
c) 3 cifre decimali per importi originariamente espressi in centinaia di lire,
d) 2 cifre decimali per importi originariamente espressi in migliaia di lire.*

Giova infine precisare che è assolutamente errata la prassi, purtroppo non rara da riscontrare, che prevede, per giungere ad un importo in euro con n cifre decimali, l'arrotondamento ad un valore prima con n+1 e poi con n decimali. Ciò produce un inammissibile incremento delle differenze da conversione ed arrotondamento, come dimostra l'esempio successivo.

Importo originario:	Euro a 5 dec.	Euro arr. a 3 dec.	Euro arr. da 3 dec.	Euro arr. correttamente
L. 24.000	€ 12,39497	€ 12,395	€ 12,40	€ 12,39
L. 51.940	€ 26,82490	€ 26,825	€ 26,83	€ 26,82
L. 102.070	€ 52,71476	€ 52,715	€ 52,72	€ 52,71
Somma verticale			€ 91,95	€ 91,93

Particolari problemi di conversione – La regola di conversione analitica precedentemente descritta – da applicare ad esempio ai partitari relativi a clienti e fornitori - potrebbe essere addirittura suscettibile di ulteriore dettaglio per particolari voci, il cui valore è la risultante della stratificazione di importi piuttosto risalenti e/o relativi a diversi esercizi pregressi.

Essenzialmente, le aree di bilancio che richiederanno interventi più laboriosi sono le immobilizzazioni e le rimanenze di magazzino. Per le prime, si dovrà tradurre in euro la formazione analitica – risultante dal libro dei cespiti - sia del costo storico sia del correlativo fondo di ammortamento, al fine di determinare il valore residuo nella nuova divisa. Nel silenzio della legge, pare che la regola-guida in questo ambito sia quella della “conversione bene per bene”, senza necessità di una traduzione analitica di tutti i valori incrementativi aggiuntisi nel tempo, ma non mancano indicazioni dottrinali che suggeriscono la conversione anche delle eventuali rivalutazioni del costo storico del cespite in ammortamento.

Per quanto concerne le rimanenze - specialmente quando siano determinate con i criteri Lifo, Lifo a scatti o costo medio ponderato continuo - si dovrà invece procedere all’adeguamento delle molteplici stratificazioni di valore.

Voce	Lire	Euro 5 dec.	Euro arr.	Arrotondam. 2 dec.
	(a)	(b)	(c)	(c-b)
<i>Saldo di mastro A</i>	L. 581.366.466	→€ 300.250,72250	€ 300.250,79	€ 0,07
<i>Saldo di mastro B</i>	L. 484.504.138	→€ 250.225,50482	€ 250.225,68	€ 0,18
<i>Saldo di mastro C</i>	L. 1.008.773.789	→€ 520.988,18286	€ 520.988,26	€ 0,08
<i>Saldo di mastro D</i>	L. 1.260.222.229	→€ 650.850,46445	€ 650.850,59	€ 0,13
<i>Saldo di mastro E</i>	L. 427.026.034	→€ 220.540,54129	€ 220.540,81	€ 0,27
<i>Saldo di mastro F</i>	L. 1.666.270.128	→€ 860.556,70314	€ 860.556,79	€ 0,09
<i>Totale in bilancio</i>	L. 5.428.162.784	→€ 2.803.412,11906	€ 2.803.412,92	€ 0,80

Saldi in lire convertiti: $(b)=(a)/1936,27$

Valori risultanti dal calcolo del saldo di tutte le posizioni in conto per ciascun mastro; il totale è la somma degli importi soprastanti

Implicazioni fiscali della scelta del changeover – La scelta della moneta di conto ha importanti riflessi anche sui rapporti con l’Erario. Per quanto concerne le dichiarazioni fiscali, il principio guida formulato dal Ministero delle Finanze nella circolare n. 291/E stabilisce che la moneta con cui compiere gli adempimenti fiscali è la stessa adottata nella contabilità e, comunque, la decisione di adottare l’euro per tali rapporti è definitiva ed irrevocabile.

Qualche perplessità suscitano le dichiarazioni periodiche IVA: in primo luogo, se si decide di redigere il bilancio del 2001 ancora in lire, non è ben chiara quale sia la valuta di conto per le dichiarazioni IVA da compiere nei primi mesi del 2002. In secondo luogo, tralasciando la dichiarazione di gennaio 2002 relativa a dicembre 2001, se quella subito successiva sarà inviata in euro, è auspicabile che i sistemi di elaborazione automatica del Ministero delle Finanze non considerino tale adempimento di per sé espressivo di un definitivo passaggio all’euro per tutti i rapporti con l’Erario, come ad esempio i versamenti.

Ancora, potrebbe sorgere qualche incertezza in merito alla valuta delle dichiarazioni fiscali effettuate da chi abbia compiuto il changeover nel corso del 2001 ed abbia tuttavia redatto il bilancio relativo a tale esercizio esclusivamente in lire, sulla base della facoltà concessagli dal “decreto euro”.

Diversamente da quanto visto per dichiarazioni tributarie e relative all’IVA, per i versamenti fiscali vige il principio dell’assoluta libertà, nel senso che l’effettuazione di versamenti in euro non impone all’operatore di avere la contabilità o il bilancio necessariamente in euro: quindi, i modelli di versamento F23 ed F24 possono essere liberamente compilati nel periodo transitorio in lire oppure in euro.

In ogni caso, nell’assistenza tributaria ai clienti, sarà decisivo far comprendere che, mentre le conversioni da euro in lire e quindi di nuovo in euro non comportano perdita di informazioni, il passaggio da lire in euro con ritorno alle lire provoca distorsioni, ossia ancora differenze di arrotondamento ineliminabili. Ciò perché l’euro è una “moneta pesante” e presenta scale graduali più compresse di quelle proprie della lira.

Pertanto, l’adozione dell’euro come moneta di conto del sistema contabile richiede l’esame delle modalità di gestione del ciclo attivo e passivo, poiché avere l’esigenza di risalire all’IVA o ad altre informazioni espresse in lire significherà subire gli effetti distorsivi di ricalcoli e riconversioni. In pratica, lo studio che operi in euro (lire) formulerà in tale moneta, con riguardo ai servizi professionali prestati, tutti gli importi fiscalmente

rilevanti in fattura (imponibile, cassa professionale, IVA, ritenute...), i quali dovranno essere convertiti in lire (euro) dal cliente che non operi nella medesima divisa; specularmente, lo studio sarà costretto a convertire in euro (lire) le fatture in lire (euro) pervenutegli da fornitori, consulenti, collaboratori esterni. Emergeranno allora squadrature nelle fatture convertite che sono assolutamente neutre e trascurabili a livello fiscale, ma devono essere rilevate dal sistema informativo interno.

Dati originari		Euro arr.	Calcolo diretto in Euro	
Valore della pratica	L. 250.000.000		€ 129.114,22477	
Imponibile (compenso 2,3%)	L. 5.750.000	€ 2.969,63	€ 2.969,62717	€ 2.969,63
Iva 20%	L. 1.150.000	€ 593,93		€ 593,93
Totale	L. 6.900.000	€ 3.563,55		€ 3.563,56

Somma degli importi convertiti

Dati originari		Lire
Valore della pratica	€ 129.200,00	L. 250.166.084
Imponibile (compenso 2,3%)	€ 2.971,60	L. 5.753.820
Iva 20%	€ 594,32	L. 1.150.764
Totale	€ 3.565,92	L. 6.904.584

Somma degli importi convertiti

N.B.: Gli esempi riportati illustrano la regola prevista dal Ministero delle Finanze nella Circ. n. 291/E per la conversione, da lire ad euro o da euro a lire, degli importi in fattura. In pratica, si devono convertire gli elementi fiscalmente rilevanti (imponibile, imposta, ritenute, etc.) e poi ricavare il totale come somma verticale. Nel caso di fatturazione attiva, poi, lo studio che decida di fatturare integralmente in euro (indipendentemente dalla moneta di conto adottata in contabilità e nel bilancio) potrebbe riscontrare lievi squadrature - comunque fiscalmente neutre - causate dall'elaborazione automatica dei dati da parte del software, che tiene conto, nelle somme, di un numero di decimali superiori a quello di visualizzazione dell'importo.

Qualora, poi, la tariffa professionale sia calcolata a mò di commissione o compenso percentuale sul valore della pratica, si dovrebbe osservare la regola di conservare diversi decimali nella conversione in euro di quest'ultimo, che rientra nella categoria degli importi non autonomi: in tal caso, si avrebbe un altro motivo per passare direttamente a gestire le attività con l'euro quale moneta unica o prevalente.

In definitiva, il dottore commercialista deve sapere chiaramente cosa significhi scegliere per sé e/o per i propri clienti passare subito all'euro per il bilancio e le dichiarazioni relative al 2001 o tenere la gestione in lire fino al massimo termine ammesso. Al momento, le autorità non semplificano la scelta: mentre il Ministero delle Finanze sembra propendere per la richiesta di dichiarazioni dei redditi relative al 2001 redatte in euro, aumentando in tal modo le ragioni a favore del passaggio complessivo alla nuova moneta; per i bilanci ed il piano dei conti da riaprire in euro si potrebbe essere tentati dall'effettuare la conversione "per masse".

Trattamento contabile-civilistico e fiscale dei costi dell'Euro – Il principio contabile n. 27 "Introduzione dell'Euro quale moneta di conto" del maggio 1999 stabilisce come regola generale che i costi relativi al passaggio all'euro rappresentano componenti ordinari di reddito e devono dunque essere interamente spesi nell'esercizio in cui sono sostenuti. Il fondamento del principio risiede nel fatto che, per espresso parere delle autorità comunitarie, l'UEM non rappresenta di per sé un evento straordinario od imprevisto.

Pertanto, tutti i costi di adeguamento all'euro vanno imputati nell'esercizio corrente, salvo che non sia attendibilmente dimostrabile che il loro sostenimento comporti un duraturo incremento della capacità

produttiva dell'organizzazione. Un'interpretazione superficiale di tale eccezione potrebbe tendere a giustificare significative capitalizzazioni di costi, ma si ritiene che, verosimilmente, solo una minima parte dei costi sostenuti per l'euro sia spesabile negli esercizi venturi.

Infatti, l'euro – pur essendo un evento unico ed epocale - per la sua generalità ed universalità rende gli interventi di adeguamento non una scelta da cui derivare maggiore competitività, bensì un mero obbligo per sopravvivere e continuare ad operare sul mercato. La necessità del changeover non è, di conseguenza, assimilabile alle condizioni per la capitalizzazione, se non in ipotesi decisamente marginali.

Ovviamente, occorre fare attenzione ad eventuali differenze tra il trattamento civilistico e quello fiscale: i costi legati all'acquisizione di nuove licenze per software saranno di competenza dell'esercizio con riguardo al bilancio, ma per il fisco possono essere ammortizzati in almeno tre esercizi. In modo speculare, i software sostituiti ed in ammortamento a livello civilistico, saranno interamente imputati per il valore residuo nell'esercizio di eliminazione, mentre sul piano fiscale si può continuare con il piano precedente.

Diversamente, se le modificazioni software sono contemplate all'interno di un più ampio intervento di consulenza tecnica EDP, potrebbe essere esperibile la capitalizzazione (tale soluzione non pare, tuttavia, particolarmente consigliabile). Per le nuove dotazioni hardware si può ricorrere alle ordinarie imputazioni a più esercizi.

I costi notarili e di assistenza nella riespressione del capitale sociale possono essere capitalizzati esclusivamente quando si sia colta l'occasione per effettuare modifiche statutarie sostanziali in grado di produrre effetti positivi sull'organizzazione societaria. In questo caso, il trattamento fiscale dovrebbe poter seguire fedelmente quello civilistico.

Infine, anche l'euroformazione è di competenza dell'esercizio corrente. Infatti, non pare fondato rinviare al futuro tali costi semplicemente per il fatto che l'operatività solamente o principalmente in euro si verificherà nel 2002, in quanto:

- a livello macroeconomico, è dal 1° gennaio 1999 che l'intero sistema socio-economico impiega ufficialmente la nuova moneta;
- a livello microeconomico, una simile soluzione viola lo stesso principio della competenza economica – secondo cui un costo è di competenza dell'esercizio in cui si manifestano i correlativi ricavi – giacché la cultura dell'euro è un adempimento funzionale all'operatività aziendale e non determina di per sé un vantaggio competitivo per l'operatore.

Altre precisazioni sull'eurobilancio – Al di là della scelta della moneta di conto ai fini della redazione del bilancio, ci sono altri elementi operativi sul bilancio in euro da ricordare. Poiché i saldi di conto sono in centesimi di euro mentre i bilanci vanno redatti in unità intere di euro, l'estensore del bilancio sarà libero di operare l'arrotondamento o il troncamento all'unità, ma le differenze per Stato Patrimoniale e Conto Economico così determinate saranno prive di rilevanza contabile e non vanno confuse con le differenze di conversione ed arrotondamento.

Inoltre, ferma restando la regola di omogeneità tra moneta di conto e moneta in cui è espresso il bilancio, è ovvio che è sempre ammessa la scelta di esporre il bilancio 2001 anche in euro. In tal caso, rimane valida l'indicazione sulla non opportunità di ricorrere alle conversioni "per masse" dei soli totali di bilancio.

Da ultimo, la professione tecnico-contabile sta affrontando in questi mesi il problema dell'adeguamento dei valori dei cespiti, esposti al costo storico, al fine di evitare effetti penalizzazione del patrimonio delle imprese italiane. È questo un aspetto che interessa ancora il bilancio dell'anno 2000 e la possibilità di effettuare la rivalutazione facoltativa a pagamento consentita dagli artt. 10-16 del collegato fiscale alla legge finanziaria 2000.

Possibile influenza dell'Euro sulle attività del dottore commercialista non legate al bilancio di esercizio – A titolo puramente esplorativo, si può conclusivamente riflettere sulla ricaduta dell'euro nell'ambito degli incarichi che, ad esempio, il dottore commercialista assume a tutela dell'interesse pubblico. Innanzitutto, tutti gli elementi monetari e contrattuali in essere all'interno delle procedure concorsuali dovranno, al più tardi l'1.1.2002, essere convertiti; inoltre, andrà valutato caso per caso l'opportunità di effettuare anticipatamente tale transizione, soprattutto nelle procedure di concordato preventivo e di amministrazione controllata.

Analoga considerazione potrebbe essere svolta con riguardo al professionista che ricopre il ruolo di custode di beni sotto sequestro.

Infine, si ritiene che un consulente per la certificazione della qualità difficilmente potrebbe esprimere un giudizio davvero completo sull'aggiornamento delle procedure amministrative prescindendo del tutto dalla considerazione della gestione della transizione all'euro.

6. L'EURO COME OCCASIONE PER LA CONSULENZA ALLE PMI

La definitiva operatività in euro nel mercato unico delinea inedite prospettive per microimprese e le medie imprese che, notoriamente, costituiscono la cifra della struttura produttiva italiana e il target di clientela tipico dello studio del dottore commercialista. L'euroconsulenza rivolta a questa tipologia di impresa riveste quindi un'importanza primaria e non va affrontata con superficialità ed in assenza di un'adeguata preparazione, poiché può rappresentare tanto un'area mercato fortemente appetibile quanto un fattore di criticità.

Coccorre saper gestire alcuni aspetti problematici che, combinati tra loro, potrebbero rendere ulteriormente difficoltoso il razionale e vantaggioso passaggio all'euro dello studio. Infatti, i ritardi e le carenze informative delle PMI, la resistenza dell'imprenditore ad accettare un intervento consulenziale globale e trasversale e, infine, l'eventuale mancata o tardiva formazione del personale di studio potrebbero significare una netta perdita di economicità dell'attività professionale.

Saper informare e formare l'imprenditore per renderlo incline alla consulenza aziendale – Risolvere le criticità appena descritte è essenziale per uno sviluppo sistematico della consulenza aziendale. Sebbene, come anticipato, è auspicabile che il professionista eviti condotte tendenti a favorire effetti di

contingentamento dell'offerta di servizio consulenziale, è evidente che l'imprenditore che attenderà gli ultimi mesi del 2001 per avviare seriamente il changeover ha scarsissime probabilità di trovare professionalità disponibili e di qualità.

Ciò vuol dire che l'imprenditore dovrà essere sensibilizzato sul tema direttamente dal professionista e, comunque, alla luce di tutte le problematiche evidenziate, è ragionevole ritenere che il termine massimo per rivolgersi ad uno studio professionale ed ad una software house sia la prima settimana del mese di settembre del 2001. Oltre tale termine qualsiasi intervento sarà svolto in condizioni di approssimazione e/o urgenza, il che implica notevoli inconvenienti ed oneri tanto per la funzionalità corrente dell'organizzazione aziendale quanto per l'operatività degli studi consulenti.

Diversificare il "portafoglio competenze" dello studio – L'altro versante su cui la consulenza alle PMI richiede un significativo sforzo di pianificazione ed attivazione investe direttamente lo studio professionale. Nonostante i dubbi e le incertezze inerenti le attività strettamente contabili e di bilancio, investire tutte le risorse per la formazione sul quel campo è una scelta incoerente e rischiosa per il dottore commercialista, poiché l'intervento presso la PMI avrà sicuramente carattere trasversale rispetto alle aree aziendali.

D'altra parte, per quanto il piccolo imprenditore possa essere inizialmente riluttante, questa è l'unica prospettiva ragionevole, giacché 1) una PMI – oltretutto in ritardo – non ha risorse e contatti per rivolgersi a più professionalità (addirittura, da coordinare in team) e 2) solo un'attività di consulenza aziendale – in luogo della mera assistenza contabile e/o fiscale – assicura al dottore commercialista un plus di valore, purché il servizio resa sia ad alto valore aggiunto.

L'Eurodiagnostico IBM: un'occasione per sensibilizzare e conoscere il cliente PMI, uno strumento di consulenza – Al fine dell'ottimale espletamento degli incarichi di consulenza nel passaggio all'euro della piccola clientela aziendale, è insomma decisivo instaurare fin da subito un dialogo serrato con l'imprenditore.

Home

Registrazione gratuita

Login

Password dimenticata

Partners

Links

Aiuto

IBM

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti

IntesaBCI

Benvenuto all' Euro-Diagnostic

Per aiutarla nel passaggio all'Euro, IBM, in collaborazione con il CNDC (Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti) e IntesaBCI, ha sviluppato uno strumento interattivo e personalizzato, che la aiuterà:

- a valutare le sfide e le opportunità generate dall'introduzione dell'Euro nella vostra impresa
- a misurare lo stato di avanzamento del vostro progetto
- a valutare la vostra sensibilità all'Euro, in termini di business e operativi

Questo strumento è particolarmente adatto per le Piccole e Medie Imprese.

E' gratuito.

Grazie.

1 Euro = 1936.27 ITL

Nell'agevolare l'opera di sensibilizzazione propedeutica agli interventi consulenziali, il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ha siglato nell'anno 2000 con Ministero del Tesoro, IntesaBci ed IBM un accordo per la promozione dell'uso, totalmente gratuito, da parte delle imprese di "Eurodiagnostico", un sistema esperto interamente fruibile su Internet (<http://www.euro-diagnostic.com/it>; <http://www.cndc.it>, click sulla voce "L'Eurodiagnostico"; <http://www.euroimpresa.org/Welcome2.html>, click sulla voce "Euro Check up") ed a risposta istantanea, progettato da IBM ed in grado di fornire alle PMI una valutazione iniziale dell'impatto nel passaggio alla moneta unica, in funzione delle specificità dell'impresa e dell'ambiente in cui essa opera. Tale strumento è stato talmente modellato in funzione delle caratteristiche e delle tipicità delle imprese minori che non può essere impiegato dagli studi professionali per valutare l'impatto euro sulla propria organizzazione interna; piuttosto, esso è di grande utilità per il professionista proprio nel rapporto con la clientela aziendale.

Il punto di forza del sistema elaborato dall'IBM risiede nella capacità di rispondere in modo pertinente e specifico, poiché esso formula i questionari e le check-list proposte all'utente in funzione dei dati via via immessi dallo stesso, ossia della variabilità e complessità delle situazioni d'impresa e dell'impatto dell'euro. La duttilità e flessibilità dello strumento è dimostrata anche da altre particolarità: 1) maggiore è la rilevanza della problematica euro per la specifica impresa, maggiore è il numero di domande nel questionario e la durata della raccolta dati e delle elaborazioni; 2) le richieste di informazioni ed i questionari sono differenziati anche in funzione del settore merceologico, elemento non rinvenibile in altre applicazioni. È auspicabile che il dottore commercialista pianifichi incontri - individuali o di gruppo - con imprese (clienti o meno) per effettuare insieme l'immissione dei dati e lo sviluppo dell'analisi con l'Eurodiagnostico, in modo da disporre già di un valido supporto analitico ed informativo su cui convenire le misure d'intervento.

Infatti, è bene chiarire che l'Eurodiagnostico non è un sostituto né dell'imprenditore chiamato ad assumere le sue decisioni in materia di europlanning, né del consulente: lo strumento esperto on line è un complemento alle attività compiute dal management e dal professionista, un mezzo cui fare riferimento pure nel corso della procedura d'implementazione dell'euro per misurare l'andamento degli interventi.

Il processo diagnostico del sistema esperto IBM come schema base per l'euroconsulente – Oltre ad assistere l'imprenditore nell'uso del sistema IBM, il professionista può, conoscendo l'articolazione del processo diagnostico, focalizzare meglio l'intervento in qualità di consulente aziendale per la PMI. Essenzialmente, le macrofasi dell'elaborazione sono tre: A) l'immissione dei dati aziendali, B) la focalizzazione su aspetti critici e la formulazione di questionari mirati, C) la stesura del rapporto finale.

A) Circa la raccolta dei dati, vale la pena precisare che le imprese possono compilare i questionari in più sessioni, ritornando sul web ed usando una parola-chiave (password) che permette di proteggere le informazioni già immesse ed accedere per:

- terminare l'eurodiagnosi, qualora eventualmente interrotta e non completata in un'unica sessione;
- completare o modificare risposte errate, incomplete, imprecise o che rischiano di distorcere le elaborazioni finali;
- verificare col passare del tempo se le azioni intraprese, misurate tramite la modifica delle risposte, permettono di ottenere un miglioramento della situazione in termini di sensibilità.

B) Circa l'elaborazione di questionari e focus efficaci, i vantaggi dell'uso del sistema esperto per l'imprenditore ed il consulente si misurano in relazione a tre tematiche di indagine ed analisi:

- la comprensione delle sfide poste dall'UEM;
- il grado di preparazione dell'impresa rispetto alle scadenze fissate;
- il grado di sensibilità alla problematica generale dell'euro sul piano aziendale e sul piano informatico (cd. eurosensibilità della struttura ed attività aziendale).

Poiché le criticità di ordine pratico-operativo della PMI sono strettamente legate all'ambiente competitivo circostante, l'imprenditore che impieghi l'Eurodiagnostico sarà tenuto a rispondere ad un certo numero di domande relative al contesto di riferimento, alla struttura aziendale, alle attività, al sistema informativo, al grado di informazione attuale sull'euro ecc. Le risposte ai quesiti vengono classificate e processate secondo il duplice aspetto 1) della sfida tecnica e 2) dell'opportunità di sviluppo aziendale.

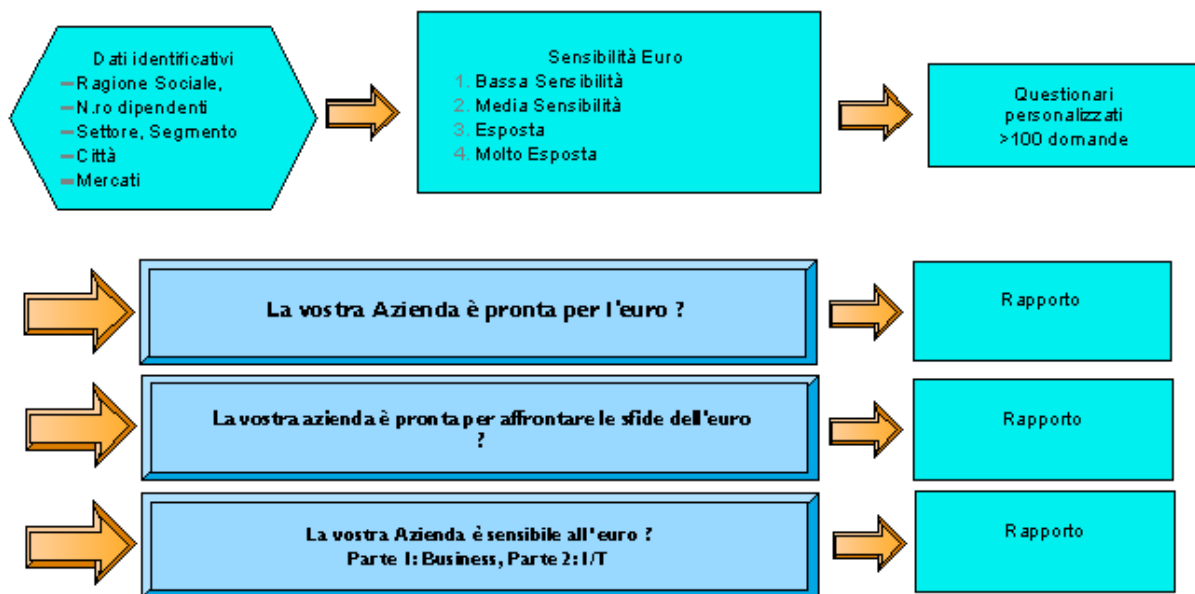
Conseguentemente, l'analisi incrociata delle risposte consente di stabilire un posizionamento della PMI rispetto alla problematica dell'euro e di compilare un rapporto diagnostico, che consente di evincere i punti di forza ed i punti di debolezza dell'approccio al changeover finora seguito ed aiuta nell'individuazione delle azioni da intraprendere.

C) Circa la diagnosi finale, lo strumento IBM fornisce un rapporto che prima inquadra la problematica dell'introduzione all'euro per lo specifico settore di appartenenza (ad es. aziende di grande distribuzione, produzione, processo, beni di largo consumo, turismo, agricoltura, ecc) e poi indica dettagliatamente una serie di interventi da effettuare nei singoli processi aziendali della specifica PMI.

Il rapporto finale comprende i seguenti capitoli:

- sensibilità euro del settore di attività;
- sensibilità generale dell'impresa;
- sensibilità informatica;
- esposizione ai rischi tecnologici rispetto all'euro;
- particolarità dell'impresa.

Architettura dell'Eurodiagnostico per le PMI



Alcuni elementi di particolare interesse del rapporto sono: 1) la pianificazione, lo scadenziario, l'effetto del ritardo nella implementazione, l'approccio suggerito per il passaggio ad euro; 2) i principali temi di riflessione e le conseguenti possibili azioni (indicazione della possibile impostazione del futuro piano d'azione euro, in funzione sia delle caratteristiche dell'impresa dedotte sulla base delle informazioni e risposte acquisite sia del fatto che l'impresa abbia un'esposizione all'euro prevalentemente di tipo mercatistica o tecnico); 3) le implicazioni nelle relazioni con i partner commerciali; 4) la gestione dell'interfaccia con i clienti e la preparazione offerta commerciale in euro; 5) le particolari implicazioni derivanti dalla collocazione geografica dell'impresa e dall'eventuale posizione transfrontaliera (il sistema elabora tali considerazioni sin dall'immissione di un'informazione apparentemente trascurabile come il CAP); 6) la gestione degli approvvigionamenti; 7) la preparazione della conversione contabile e bancaria; 8) la gestione del personale, 9) le criticità per il sistema informativo.

APPENDICE

Evoluzione della normativa nazionale sull'Euro:

Legge delega 17/12/1997 n. 433

La legge – intitolata “In merito alle problematiche legate all’introduzione dell’Euro in Italia” - attribuisce al Governo del potere di definire, entro il termine di 6 mesi dalla data di entrata in vigore della legge e nel rispetto della normativa comunitaria vigente, le modalità per l’avvento della moneta unica con uno o più decreti legislativi. Tali decreti devono dare piena attuazione alle disposizioni comunitarie sul passaggio alla moneta unica europea, favorire un ordinato, graduale, neutrale e trasparente passaggio dalla lira all’Euro ed assicurare la compatibilità dell’ordinamento nazionale con quanto disposto dal Trattato di Maastricht.

2. d.lgs. 24/06/1998 n. 213

Il decreto - “Recante disposizioni per l’introduzione dell’Euro nell’ordinamento nazionale” - disciplina l’adozione dell’Euro a livello soprattutto scritturale, dall’adeguamento dei parametri di indicizzazione, degli importi e delle sanzioni pecuniarie presenti nelle norme interne alla conversione e ridenominazione dei titoli di debito pubblici e privati, dalla dematerializzazione degli strumenti finanziari pubblici e privati all’adeguamento dell’attività e dei documenti contabili della PA, fino agli effetti dell’Euro sui documenti contabili obbligatori a rilevanza esterna delle imprese e sul capitale sociale. Relativamente alla contabilità e al bilancio, è affrontato il problema del trattamento delle differenze di cambio (conclusosi con la redazione dei bilanci al 31/12/1998), mentre è lasciata massima libertà sulla determinazione delle differenze di arrotondamento e conversione.

3. d.lgs. 15/06/1999 n. 206

Il decreto aggiorna alcune disposizioni del d.lgs. n. 213/98, introducendo precisazioni sulla conversione in Euro del capitale sociale ed un’apposita norma sull’illecito di “monetazione metallica” (produzione e distribuzione di oggetti metallici con dicitura analoga alle nuove monete in Euro).

4. L. 24/11/2000 n. 340

La legge si ispira al principio di semplificazione amministrativa ed abolisce il giudizio di omologazione del capitale sociale da parte del tribunale. Il provvedimento interessa il passaggio all’Euro perché pone problemi ed incertezze sulla procedura cd. abbreviata o semplificata di conversione del capitale sociale.

Giurisprudenza essenziale sulla conversione in Euro del capitale sociale:

1. Trib. Milano, 22/01/2001 (decr.)

2. Trib. Venezia, 25/01/2001 (decr.)

3. Trib. Padova, 19/04/2001 (decr.)

4. Comunicazione del Trib. di Genova, 2001

Le prime due pronunce sostengono che l’abolizione dell’omologa giudiziale non abroga la procedura semplificata di conversione in Euro del capitale sociale, la quale non richiederebbe l’onere del rogito notarile e sarebbe sottoposta unicamente al controllo del conservatore del registro delle imprese. Diversamente, gli altri due tribunali hanno affermato che, in caso di conversione in Euro del capitale sociale tramite procedura semplificata, si avrebbe un fenomeno di reviviscenza dell’omologazione giudiziaria, salvo ricorso alternativo all’intervento notarile.

Altri documenti di riferimento:

1. Commissione Europea, Dir. Gen. XV - Aspetti contabili dell'introduzione dell'Euro, giugno 1997

Il documento espone le implicazioni tecnico-contabili del passaggio all'Euro, dedicando particolare attenzione alle differenze di cambio. Sono analizzati anche i temi dei costi di adeguamento e delle rivalutazioni rispetto al costo storico.

2. IASC - Introduction of the Euro, interpretazione SIC-7, ottobre 1997

3. IASC - Cost of modifying existing software, interpretazione SIC-6, ottobre 1997

Le sintetiche interpretazioni fornite dallo IASC in materia di Euro sostengono l'attribuzione di tutti i costi di adeguamento all'esercizio di competenza.

4. CNDC / CNRPC - Introduzione dell'Euro quale moneta di conto (principio contabile n. 27), maggio 1999

Il documento emanato dal CNDC/CNRPC descrive gli effetti dell'UME sul sistema socioeconomico e fornisce indicazioni deontologiche sulla gestione delle ripercussioni a livello contabile, dalla tecnica di determinazione delle differenze di cambio alla conversione del capitale sociale al trattamento dei costi di passaggio all'Euro, con particolare riguardo al rapporto tra la normativa civilistica e fiscale applicabili.

5. Circolare ABI 2/03/1998 n. 5

Documento contenente le prime indicazioni sul processo di adeguamento del sistema bancario italiano all'avvento della moneta unica e di preparazione del complesso ed articolato piano di Changeover.

6. Circolare Assonime 20/04/2001 n. 24 su omologa e conversione del capitale sociale

L'Assonime ritiene giuridicamente infondata ed inammissibile l'interpretazione, pur favorevole alle società, assunta dal tribunale meneghino, affermando al contrario che la procedura semplificata di conversione in Euro del capitale sociale richiede l'omologazione da parte del tribunale.

FONDAZIONE ARISTEIA – Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti

Via Poli, 29 – Roma 00187

Tel. 06/69018323 - Fax 06/69923403 - www.aristeia.it